Martes, 16 de julio de 2024 | Año XLVII | Número 13.504 **1,80€**

Telecomunicaciones

Vodafone cierra un acuerdo en el ERE: habrá 898 salidas

—P6

Mercados

Compás de espera para Nvidia en Bolsa

—P17

Distribución

De Mercadona a muebles: así invierte Hortensia Herrero

—P10

CincoDías

www.cincodias.com

Las comunidades recibirán recursos récord y podrán gastar más en 2025

Consejo de Política Fiscal. Hacienda suaviza el objetivo de déficit para las autonomías en dos décimas

Presupuestos. Obtendrán 147.412 millones del sistema de financiación, un 9,5% más respecto a este año —P22

Donald Trump, tras el intento de asesinato. AP

El mercado empieza a anticipar el triunfo electoral de Trump tras el atentado

—P15



Sede de Grifols, en Barcelona.

Opa de Grifols: misma prima, pero acciones con distintos precios

Plan. Brookfield y la familia plantean diferente retribución para los títulos A y B, ante la vigilancia de la CNMV —P3-4

Los pequeños valores recuperan el favor de las firmas de análisis

—P14. Editorial P2

La venta de viviendas se desploma, pero el precio sigue al alza

—P24

El Estado y los bancos avalan a Siemens Gamesa

Cifras. Ponen sobre la mesa 1.200 millones para garantizar su futuro

Ayuda. Cesce dice que no debería lastrar las arcas públicas —P7

Para pensar

Europa, pactar desde la debilidad

Por Jordi Sevilla

—P28

La punta del iceberg

Los factores clave de la dinámica reciente de los salarios

Por M. A. Hidalgo

—P25

OHL busca atraer inversores tras vencer el plan de entrada de Atitlan

—P5

Mango cierra su mejor semestre: 1.543 millones de ingresos, el 6% más

—P11

Anticorrupción reconsidera la investigación a CVC y De Jaime

—P9

Mercadona asigna 150 millones a bajar precios, entre ellos el del aceite de oliva

—P11

Editorial

La hora de los pequeños ante el mal de altura

Los pequeños valores llevan dos años esperando tiempos mejores. La feroz escalada de los tipos de interés impuesta por los bancos centrales se encargó de restar brillo a unos activos que tiempo atrás habían logrado notables revalorizaciones frente a las obtenidas por sus hermanos mayores. Los inversores que confiaron en ellos en 2023 se quedaron guardando el sueño de los justos y han seguido haciéndolo en la primera mitad de año. El S&P 500 más que duplica en rentabilidad los avances obtenidos por el también estadounidense Russell 2000 en lo que va de año, mientras que el Dax dobla al índice de pequeños valores alemán. Una comparativa a la que no se suma el índice de pequeños valores de la Bolsa española gracias al reciente repunte de las operaciones de adquisición.

Con la rebaja de tipos en Estados Unidos ya en la parrilla de salida tras los últimos datos de inflación, son muchos los gestores que se plantean si ha llegado la hora de la corrección en las grandes tecnológicas, de las que nadie quiere apresurarse en salir a pesar de una escalada casi vertical, y de apostar por los pequeños nombres. Las firmas de gestión de activos están optando en las últimas semanas por aconsejar el inicio de la rotación de carteras. Eso sí, es preciso recordar que el pequeño inversor tiende a llegar tarde a las modas, ya sean de todo lo que huela a inteligencia artificial o burbujas ya venidas a menos como los NFT, el *blockchain* o los tulipanes. Además, el universo de pequeñas y medianas empresas es inmenso y es preciso separar el trigo de la paja, de ahí que los analistas aboguen por valores de calidad, en negocios con barreras de entrada, léase como menos competencia, y con capacidad para generar ingresos recurrentes. Una búsqueda que puede dificultarse en el caso de ciertos valores que no gozan del acompañamiento de las firmas de análisis por el simple hecho de ser empresas pequeñas, aunque esto no se deba a ellas sino a la aplicación de directrices europeas que, pese a haber sido modificadas tiempo atrás, han dejado huérfanos de análisis a muchos valores de pequeño tamaño, aunque fueran simples daños colaterales.

La teoría es sencilla: las empresas de pequeña y mediana capitalización tienden a hacerlo mejor que sus hermanas mayores en entornos de tipos bajos, pero ante una inflación que ha tardado en encauzarse, su momento se ha ido demorando. Tanto que cotizan con el mayor descuento en más de 20 años. Las estadísticas dicen además que el mejor momento de estas cotizadas suele llegar un año después del inicio de los recortes de las tasas.

Las claves

1

Inmobiliario

Bajan las ventas de viviendas, pero no los precios



Oficina inmobiliaria en Madrid. EUROPA PRESS

El mercado inmobiliario español sigue a lo suyo. Esto es, a seguir viendo subir los precios a pesar de la bajada de las ventas. Las adquisiciones de viviendas se desplomaron un 21,5% en mayo, lastradas por el encarecimiento hipotecario y los aumentos de los precios, especialmente en las viviendas de segunda mano. Y no es una tendencia que tenga visos de frenarse: los expertos apuntan que este año cerrará con un nuevo récord de 2.979 euros el metro cuadrado. O, lo que es lo mismo: poder poseer una baldosa en España costará unas 23 acciones de Nvidia, la compañía más valiosa del mundo.

Detrás de este fenómeno de apariencia inagotable se encuentra la ausencia crónica de oferta en el mercado del ladrillo español: solo se comercializaron 9.105 viviendas nuevas, un 14% menos. Hasta 2025, la economía española tiene un déficit de 600.000 viviendas, recordaban desde el Banco de España en abril. La esperanza, dicen algunos profesionales, es que las bajadas de tipos ayuden a relanzar las compras. Lo de los precios ya es otra historia.

2

Estados Unidos

Los mercados comienzan a anticipar la victoria de Trump

Hace solo seis semanas las cosas se le ponían complicadas a Donald Trump para conseguir un segundo mandato: el magnate se convertía en el primer expresidente estadounidense en ser condenado por un delito grave, y Joe Biden empezaba a acecharle en las encuestas. Desde entonces, debate triunfal, derrapes de Biden e intento de asesinato mediante, Trump marcha firme hacia la Casa Blanca. Todo parece salirle bien: ayer fue absuelto de una de sus causas penales, esta por haberse llevado a casa documentos confidenciales. Señal de las buenas sensaciones, los mercados ya comienzan a descontar su victoria. Y no necesariamente para bien.

3

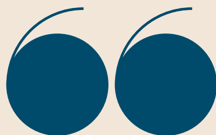
China

El ladrillo lastra (aún más) la esperada remontada económica del país

Pocos ámbitos de la vida se salvan de un símil futbolístico, y la economía no es uno de ellos: el domingo, Inglaterra amenazó con una remontada épica en la final de la Eurocopa. Tras su gol, los jugadores ingleses se envalentonaron y, por un momento, dio la impresión de que podían llevárselo. Pero llegó Oyarzabal con el segundo y acabó con las ilusiones inglesas. Algo así ha pasado con la economía china en el segundo trimestre: el anterior marcó un crecimiento por encima del esperado, y la palabra remontada ya copaba las crónicas de la prensa salmón. El ladrillo, sin embargo, ha venido, como Olmo con ese cabezazo providencial en la línea, a recordar al gigante asiático que su motor sigue gripado. Una economía ralentizada que crece nada menos que un 4,7%.

4





Si no conseguimos crecimiento, el déficit se va a convertir en una gran carga que vamos a colocar sobre las espaldas de nuestros hijos y nietos

Larry Fink

CEO DE BLACKROCK

5

Lifestyle

El 'plato Harvard' amenaza la supervivencia del menú obrero español

La amenaza de los anglicismos sobre la gastronomía española alcanza nuevas cotas: el menú del día (conocido también como menú obrero, aunque la inflación haya puesto en duda esa calificación) está seriamente amenazado por el *plato Harvard*. Este concepto consiste en la acumulación, en un solo contenedor, de un contenido de tres fotografiables partes: 50% de verduras y frutas, 25% de hidratos y 25% de proteínas.

El plato, de un solo golpe, viene a competir con los menús tripartitos impuestos en 1964 por el régimen franquista. El reto, si deciden sumarse, no es menor para los restauradores españoles más clásicos: meter en un solo plato unas lentejas de la abuela, un filete empanado con patatas y unas natillas caseras. Y que, además, queden bien en Instagram.

CincoDías

Directora
Amanda Mars

Subdirectores
Nuño Rodrigo y Daniel Toledo

Jefes de redacción
Fernando Sanz, Bernardo Díaz y Cecilia Castelló

Áreas
Raquel Díaz Guijarro *(Empresas)*, ***Laura Salces*** *(Mercados)*, ***Nuria Salobral*** *(Inversión)*, ***Natalia Sanmartin*** *(Opinión)*, ***Begoña Barba*** *(Suplementos)*

Gerente
José Luis Gómez Mosquera

Comercial publicidad
María Jesús García

Depósito legal: M-7603-1978.
Difusión controlada.
Edita **Ediciones El País, S.L.**

Empresas / Finanzas

El futuro del gigante de hemoderivados

Brookfield y la familia plantean dos precios en la opa a Grifols, pero con la misma prima

La compañía farmacéutica cuenta con dos tipos de acciones A y B, si bien estas últimas con los derechos políticos limitados, aunque disfruta de un dividendo preferente

ÁLVARO BAYÓN
MADRID

El fondo Brookfield y la familia Grífols trabajan en la ardua tarea de determinar el valor real de la firma de hemoderivados. Además de analizar el impacto de los informes del inversor bajista Gotham City, otra de las claves será el hecho de que la compañía cuenta con dos clases de acciones, las A y las B, estas últimas con los derechos políticos limitados. El vehículo y la saga catalana se plantean en la opa en marcha ofertar dos precios distintos, para cada uno de estos títulos, pero con la misma prima, según indican fuentes próximas a la transacción.

La oferta a Grifols presenta una particularidad para el mercado español. Es el hecho de que la compañía cuenta con dos tipos de acciones, A y B. Las del segundo tipo tienen menos derechos políticos, pero permiten a sus titulares cobrar un dividendo preferente. El mercado, por tanto, también les otorga un valor diferente. Las del primer tipo cerraron ayer a 9,21 euros por unidad, a un 25% de los 7,4 euros de las acciones B.

Los inversores –desde que este periódico publicó las intenciones de Brookfield y la familia de lanzar una opa conjunta para sacar a la compañía de Bolsa– han apostado a que el precio de la oferta iba a ser uno solo. El precio de los títulos B han subido un 25%, por el 9% que lo han hecho las acciones A. Esto supone que los inversores eliminan la prima de los derechos de voto, al asumir que no serán tenidos en cuenta para el precio de la opa.

El planteamiento de Brookfield y la familia, que atesora el 30% del capital, es bien diferente. Cuentan con ofertar dos precios diferentes, dado que la ausencia de derechos políticos de un tipo de acciones supondría un cierto descuento. Sin embargo, su planteamiento preliminar pasa por que la prima sea exactamente la misma.

Con ello, tratan de salvar dos problemas. El primero es la vigilancia de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), que deberá velar por los derechos de todos los minoristas. La acción de Grifols ha vivido en los últimos tiempos en una montaña rusa bursátil, tanto por la covid-19 como por la publicación del informe de Gotham City, que rebajó el 40% de su valor bursátil en el último medio año. El regulador deberá velar por que ni la familia ni el fondo saquen provecho del desplome en Bolsa para hacer una opa a precio de derribo, que no refleje el valor real de la compañía. Dado que ambos inversores buscan excluir a la empresa de Bolsa, deberán justificar que lo hacen con un precio equitativo avalado por un experto independiente.



La secretaria del consejo de Grifols, Nuria Martín; el presidente de la compañía, Thomas Glanzmann, y el CEO, Nacho Abia, en la pasada junta de la farmacéutica. EFE

Escollos

El otro escollo son los estatutos de la empresa catalana. Estos blindan los mismos derechos y tratamiento de estas acciones, lo que Brookfield y los Grífols quieren salvar pagando exactamente la misma prima. “Cada acción clase B deberá ser tratada en todos los aspectos, pese a tener un valor nominal inferior, como idéntica a una acción clase A, y las acciones clase B no serán sometidas a un trato discriminatorio respecto de las acciones clase A”, rezan los estatutos sociales. Además, uno de los aspectos donde los accionistas de títulos B de Grifols no tienen limitados sus derechos sociales es ante una exclusión de Bolsa.

Los estatutos de la compañía establecen que determinadas operaciones societarias (como una exclusión de Bolsa, pero también una ampliación de capital o una fusión, entre otras) deben contar también con la aprobación por mayoría de los titulares de acciones B. Fuentes del mercado apuntan a que, pese a que los inversores les otorgan una valoración diferente, Brookfield y la familia catalana no podrán ser cicateros con ellos en la opa, puesto que un rechazo de estos accionistas pueden dar al traste igualmente la operación.

Los estatutos de Grifols les confieren otra salvaguarda. Tras la opa, los dueños de estas acciones B también podrán activar un derecho de rescate. Esto supone que pueden exigir a la compañía que adquiera sus títulos a un precio similar al de la opa, en caso de que esta se dirija solo a los titulares tipo A, en los dos meses posteriores a la liquidación de la oferta.

Todo ello hace del momento actual de la opa especialmente crítico. Tras varios días de tiras y aflojas, Grifols accedió la semana pasada a dar acceso a Brookfield a sus cuentas. Si bien en el consejo de administración del domingo, 7 de julio, dio el visto bueno a otorgar la información necesaria al fondo para formular la opa, la compañía se resistió varios días a abrir los libros y solo lo hizo a finales de la semana pasada. Reclamaba en un principio una oferta preliminar, pero el fondo rechazaba hacerla sin ver los números reales de la empresa de hemoderivados.

Los inversores han apostado a que el precio de la oferta iba a ser uno solo

Los estatutos blindan los mismos derechos para las dos clases de títulos

El vínculo de Osborne Clarke con la opa

► **Comité.** El consejo de Grifols comunicó el pasado viernes la constitución de un comité para el análisis de la opa. Este deja fuera a los tres consejeros de la familia catalana –Raimon Grífols, Víctor Grífols y Albert Grífols–, además de Tomás Dagá, abogado de la compañía catalana y socio del bufete de abogados Osborne Clarke, que tradicionalmente ha sido el asesor legal de la compañía.

► **Elementos.** En esta ocasión, sin embargo, parecía que la empresa rompía este vínculo, que fue uno de los elementos con los que Gotham City puso en tela de juicio el buen gobierno corporativo de la compañía. La familia se había encomendado a Uría Menéndez en la opa, mientras que de la mano de Brookfield va Linklaters. Lazard ha sido designado como el asesor financiero único para los dos. El consejo de administración, además, ha contratado a Latham & Watkins como asesor legal y Goldman Sachs se postula para el lado financiero.

► **Análisis.** Sin embargo, los vínculos de Osborne Clarke son más profundos que esto. Este comité está formado por tres consejeros independientes pero también lo integrará la secretaria y la vicesecretaria del consejo. La primera es Nuria Martín, socia directoria de Osborne Clarke entre 2017 y 2022. La segunda, Laura de la Cruz, miembro de este mismo bufete en la actualidad y desde 2012.

El futuro del gigante de hemoderivados

Los bajistas salen de Grifols y ayudan a impulsar la recuperación de la acción

Solo Marshall Wace mantiene una posición corta sobre el 0,57% del capital ▶ Las firmas de análisis mejoran las recomendaciones de la biotecnológica

G. ESCRIBANO
MADRID

Las negociaciones entre la familia Grífols y el fondo Brookfield para lanzar una opa y excluir a la empresa Grifols de Bolsa han apuntalado la recuperación en el parqué de la empresa de hemoderivados. Desde los mínimos de 6,9 euros por título registrados en marzo, la biofarmacéutica se anota una subida del 33,5%. Sus acciones ponen ahora en la diana los 10 euros, nivel que llegó a registrar a lo largo de la semana pasada por primera vez desde febrero, coincidiendo con los momentos más críticos para la compañía. Las acusaciones de irregularidades vertidas por el fondo bajista Gotham City a principios de año provocaron un terremoto que sacudió la contabilidad y la gobernanza del grupo.

Los *hedge funds* aprovecharon el revuelo para ganar dinero con los descensos. Una tendencia que empieza a tener las horas contadas. A la espera de que las conversaciones lleguen a buen puerto y que se presente formalmente la oferta, los bajistas se han apresurado a deshacer sus posiciones. El cierre de posiciones cortas para contener las pérdidas ha servido de impulso a la remontada. Según los registros de la CNMV, de los cuatro fondos que a principios de año desembarcaron en el capital de la compañía, en la actualidad solo Marshall Wace permanece en ella. Aunque a lo largo del mes de julio ha recortado su exposición en dos ocasiones, continúa teniendo en su poder acciones representativas del 0,57% del capital. A precios de cierre de ayer esta participación está valorada en 22,4 millones de euros. Por su parte, Ako Capital, que hasta el pasado 9 de julio mantenía una posición bajista del 0,59%, ha desaparecido.

El comportamiento de estos fondos sigue el camino que ya habían emprendido otros meses atrás. A finales de marzo, Qube Research & Technologies redujo drásticamente su presencia al 0,34%, por debajo del umbral del 0,5% que obliga a los inversores a informar de los movimientos. El fondo irrumpió en el capital con el estallido de la crisis y llegó a aumentar su posición bajista hasta el 1,62% en marzo.



Fuente: Bloomberg

BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

Oportunistas

La lista de fondos oportunistas que trataron de sacar partido con el desplome dy que en la actualidad han deshecho su posición la completa Millennium International Management. Aunque la presencia especuladora del fondo se remonta a finales de 2023, fue en los momentos de mayor volatilidad cuando comunicó una posición corta sobre el 0,5% del capital. El pasado mes de marzo cuando Gotham volvió a cuestionar las operaciones con su accionista Scranton los bajistas tenían en su poder acciones representativas del 2,55% del capital, a gran distancia del 0,57% actual.

Mientras los bajistas deshacen sus participaciones, bancos y gestoras aprovechan los rumores de opa para comprar acciones, aumentar su capacidad de decisión y exprimir la recuperación si se concreta la oferta. Jefferies ha sido uno de los últimos en mover ficha. Según los registros de la CNMV, el banco de inversión estadounidense se ha lanzado a la compra de acciones y es propietario ya del 3,355% del capital, frente al 3,078% previos. Más movimiento es el que registra JP Morgan. Después de que la semana pasada acelerara la compra de títulos hasta alcanzar el 5,13%, el lunes se sumó a la corriente vendedora y redujo al 4,661%. Continúa estando por encima del 3,851% que venía registrando antes de los primeros rumores de opa.

Los títulos ponen ahora en la diana alcanzar el nivel de los 10 euros

Desde los mínimos de marzo, la farmacéutica se anota una subida del 33,5%

Está por ver si la operación llega a buen puerto o si como muchos han empezado a señalar en las últimas jornadas se trata de un episodio más de la telenovela. “Entendemos la motivación de la familia Grífols y Brookfield por lanzar una oferta de adquisición sobre la compañía al entender estos que tras la fuerte depreciación de las acciones el mercado no reconoce el valor de la compañía. La exclusión de cotización permitiría a Grifols consolidar su estrategia de recuperación de resultados y desapalancamiento financiero sin estar sujetos a la volatilidad del mercado”, señalan fuentes de Renta 4.

La familia busca una solución para recuperar la reputación y frenar los ataques especulativos a la vez que le permite rebajar un pasivo que supera los 10.000 millones de euros. Las caídas acumuladas en el año dan margen para abaratar el precio de la opa ya que el periodo legal de cómputo de seis meses coincide con los momentos en que las acciones han estado fuertemente depreciadas. El departamento de análisis de Banco Sabadell señala que al escollo del precio se suman en las últimas horas las especulaciones de que la oferta deberá obtener la autorización del Gobierno.

Los expertos de la entidad creen que el Ejecutivo podría poner como condición para su aprobación el mantenimiento de la sede en España o la no exclusión en Bolsa. Los analistas de Sabadell apuntan que una “potencial injerencia del Gobierno en esta operación no es una sorpresa en la medida en que el sector de hemoderivados tiene carácter estratégico”.

La retirada de la calificación por Moody’s y la dimisión de dos consejeras poco después de la creación del comité para la evaluación de la opa ha frenado la recuperación que venía registrando Grifols en julio. En las dos últimas semanas la compañía se ha anotado un 25% gracias a los movimientos corporativos y el nombramiento de un nuevo director financiero. Estos progresos han sido puestos en valor por las firmas de análisis, que han aprovechado las novedades para mejorar sus valoraciones. A día de hoy hasta 14 brókeres aconsejan comprar acciones, frente a los 13 que lo hacían hace un mes.

OHLA se aferra a atraer inversores a su ampliación por 100 millones



El presidente y primer accionista de OHLA, Luis Amodio. VÍCTOR SAINZ

La inversión de 25 millones del mexicano Andrés Holzer sigue en pie

Los actuales accionistas tendrán preferencia para comprar títulos

JAVIER F. MAGARIÑO
MADRID

Debía una información relevante al mercado desde el pasado viernes y el grupo OHLA no dejó ayer que arrancara la semana en Bolsa sin cumplir con la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). En un escueto comunicado, aseguró que trabaja en las distintas alternativas que tiene sobre la mesa para ampliar capital y captar un mínimo de 100 millones de euros. En todas las opciones menos una. El mensaje se produjo después de que la oferta de entrada del grupo inversor Atitlan venciera a media tarde del viernes. Fuentes cercanas a esta última confirmaron que, en este punto, no se piensa en un nuevo plan relacionado con la constructora.

OHLA, a la que le urgen fondos para atender vencimientos de deuda y liberar garantías, ha explicado ante el regulador que su consejo de administración decidió “solicitar a Atitlan determinadas aclaraciones de la oferta para poder adoptar un acuerdo”. Y añadió que su intención era abrir “las conversaciones que resultaran oportunas a tal fin y poder elegir entre las distintas opciones existentes”. La respuesta de Atitlan, según la versión de OHLA, fue que su propuesta para recapitalizar el grupo de infraestructuras había vencido “sin haberse alcanzado un acuerdo”. Se da por hecho que ha habido comunicación entre las partes, sin fruto, fuera ya del plazo que fijó la firma. Lo que sigue en pie, por tanto, es la intención de realizar un aumento de capital por los referidos 100 millones en el que se daría opción de suscripción preferente a los accionistas. Los de mayor porción en la tarta del capital, la familia mexicana Amodio, se han comprometido a acudir a ese refuerzo con su participación del 26%, lo que supondría aportar 26 millones.

De forma adicional, OHLA anunció el 28 de junio que contaba con una carta de intenciones de un externo, el empresario mexicano Andrés Holzer, para invertir 25 millones en la empresa. Sería entrando en ese aumento de capital, de no ser suscrito en su totalidad por los partícipes, o colocando la inyección en una segunda ampliación dedicada a su sociedad inmobiliaria Coapa Larca. Otro nombre que ha salido a relucir en los últimos días es el del presidente de Audax Renovables, José Elías Navarro, sobre el que OHLA no ha dado cuenta de contacto alguno ante la CNMV.

La opción final por la que se decante el consejo de administración deberá pasar por una junta extraordinaria de accionistas, en la que el 26% en poder de los Amodio se impone con holgura en los últimos años ante los escasos cuórums que arrojan las juntas del grupo.

En vía muerta

OHLA habla, en todo momento, de propuesta vencida, y no de un proyecto rechazado, al referirse al acercamiento de Atitlan. La firma de inversión hizo oficial el 28 de junio su disposición a colocar 75 millones en OHLA en una primera ampliación de capital que se reservaba en su totalidad.

Posteriormente, proponía un segundo aumento por otros 75 millones en el que ya se otorgaba derecho de suscripción preferente a los accionistas, incluido Atitlan. Junto a esta firma levantina se había alineado la gestora Stoneshield, dirigida por Felipe Morenés (hijo de Ana Botín) y el empresario argentino del sector inmobiliario Juan Pepa. Las ampliaciones por un total de 150 millones permitían a OHLA responder ante próximos vencimientos de deuda y a Atitlan, ocupar el puesto de primer accionista y liderar el consejo de OHLA. La entidad de Centeno y Rodero se vería eximida de lanzar una oferta pública de adquisición (opa) por el 100%, obligatoria a partir de una posición del 30% del capital, gracias al acompañamiento de Stoneshield, sobre el que iba a tener que declarar que no existía concertación.

Vencido un primer fin de plazo para la oferta, el pasado 5 de julio, Atitlan decidió prorrogar la validez de su salvavidas una semana más con el fin de que el presidente y primer accionista de OHLA, Luis Amodio, lo llevara ante el consejo de administración. La familia mexicana Amodio cuenta con tres asientos en el órgano de decisión, mientras que los otros seis pertenecen a independientes.

La opción que elija el consejo deberá pasar por una junta de accionistas

En ella el 26% del voto en poder de los Amodio se impone con holgura

En Atitlan estaban convencidos de poder vencer cualquier reticencia de los propietarios ante el calado de su oferta y las necesidades de OHLA. Llegado el nuevo límite del 12 de julio, la constructora dejó pasar de nuevo ese tren sin respuesta ante el mercado para Atitlan. Pero a la vista del comunicado lanzado ayer ante la CNMV, sí hubo conversaciones entre las partes, al menos para confirmar la ruptura.

El Gobierno detecta “cierto sesgo” en la presencia de oficinas bancarias en barrios de renta alta

GUILLERMO CALVO
MADRID

El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, se reunió ayer con el defensor del pueblo, Ángel Gabilondo, y representantes de patronales bancarias para hacer un seguimiento de las distintas medidas en torno a las buenas prácticas financieras y su impacto. El titular del Gobierno avanzó detalles de un informe elaborado por su departamento en el que se ha detectado que existe un “cierto sesgo” en la distribución de las oficinas bancarias hacia los barrios de mayor renta. Este estudio “muy preliminar” se ha llevado a cabo en las 15 mayores ciudades españolas.

“Podemos pensar que puede deberse al hecho de que aquellos barrios con mayor renta suponen más oportunidades de rentabilidad”, señaló Cuerpo en la rueda de prensa posterior al encuentro y antes de adelantar la ampliación del estudio a más ciudades así como la posterior toma de decisiones “si es necesaria alguna medida paliativa” para que también obtengan beneficios los barrios de menor renta.

“Sin embargo, tenemos que asegurarnos que el acceso a los servicios financieros personalizados también se mantienen en estos barrios de mayor renta, donde también suele coincidir una mayor presencia de personas mayores de 65 años”. Además, respecto al estudio, el ministro afirmó que “se ampliará el número de ciudades teniendo en cuenta características específicas como la orografía o patrones de desplazamiento”.

Por otro lado, el titular del Gobierno en materia económica avanzó que se prevé prorrogar los códigos de medidas hipotecarias para familias vulnerables o en riesgo de serlo para el año 2025. Cuerpo cifró en 79.300 las solicitudes que el ministerio ha registrado, número que ha calificado como de “uso marginal” que supone una “buena noticia” porque los datos “reflejan la fortaleza y resistencia de la situación financiera en España”.

Economía ha hecho un estudio en las 15 mayores ciudades de España

Hasta el mes de mayo, el porcentaje de operaciones de adhesión se mantiene alrededor del 15%, con 12.600 de ellas resueltas.

Pese a que ya se ha iniciado la desescalada de los tipos de interés, actualmente en un 4,25%, Cuerpo incidió en que la caída está siendo “más lenta” de la prevista y ha avanzado que la intención del Gobierno es prorrogar “el escudo” durante el año que viene. En paralelo, Economía también prepara un plan junto con el Banco de España y que llevará a cabo el CIS para preguntar a la ciudadanía sobre la inclusión financiera y sus percepciones.

Acuerdo en el ERE de Vodafone, que afectará a 898 trabajadores

La empresa mejora las indemnizaciones y se compromete a no aplicar ningún otro despido colectivo hasta 2026 ▶ Los empleados deberán refrendar el pacto

RAMÓN MUÑOZ
MADRID

Dirección y sindicatos (UGT, CC OO y USO) cerraron ayer un acuerdo sobre el expediente de regulación de empleo (ERE) tras casi un mes de duras negociaciones. Finalmente, el número de salidas será de 898 personas, el 27,5% de la plantilla total de 3.268 trabajadores, frente a la propuesta inicial de 1.198 despidos que hizo la empresa.

Además de rebajar el número de efectivos, Vodafone España, controlada por el fondo británico Zegona, ha aumentado las indemnizaciones hasta las marcadas por ley para un despido improcedente, entre 45 y 33 días por año trabajado hasta un límite de 24 meses, frente a la primera oferta que apenas superaba los mínimos legales establecidos (24 días de salario por año con un tope de 14 mensualidades). A esas cantidades, se añade una prima de 3.500 euros para los afectados con un salario inferior (fijo más variable) a los 40.000 euros anuales.

En el anterior ERE de Vodafone España, que tuvo lugar en otoño de 2021, se acordó una indemnización de 50 días por año trabajado, junto con un bonus de 6.000 euros lineal para los empleados con un salario fijo bruto igual o inferior a 30.000 euros anuales. El tope indemnizatorio, sumando ambos conceptos, se situó en 33 mensualidades.

El acuerdo final establece además un sistema de prejubilaciones, para los trabajadores nacidos en 1967 o años posteriores con 10 años de antigüedad. A estos se les ofrece el 80% del salario regulador (100% del salario fijo bruto y 50% del variable) y el abono de las cotizaciones sociales.

Estos pagos se abonarán hasta los 63 años para las personas de 57 y 58 años; hasta los 64 años para los que tengan 59 y 60 años, y hasta los 65 para los empleados de 61 años y mayores. La empresa seguirá pagando también el seguro de salud durante tres meses a todos los que se acojan al ERE.

La última conquista sindical en la reunión de este lunes ha sido el compromiso de la empresa a no efectuar ningún otro despido colectivo hasta el 31 de diciembre de 2025. Adicionalmente, y para proteger a las personas de mayor edad, no se podrá despedir individualmente a ningún empleado que tenga 55 años o más a finales de 2024 hasta el 31 de diciembre de 2025.

Otras garantías implican la no afectación a los dos miembros de una pareja, empleados con discapacidad, mujeres embarazadas, personas con permiso por maternidad y paternidad, víctimas de violencia de género, y personas con menores afectados por enfermedades graves.

Votación

Los trabajadores deberán votar ahora el acuerdo al que han llegado dirección y sindicatos en los próximos días en las asambleas que se celebrarán en los distintos centros de trabajo, No obstante, la empresa ha dejado claro que la no aceptación de esta última oferta consensuada con los sindicatos implicará la ejecución del ERE en las condiciones mínimas que marca la ley para los despidos colectivos.

UGT manifestó en un comunicado que "la plantilla de Vodafone España, con su seguimiento en las movilizaciones y su permanente apoyo durante este doloroso proceso, ha conseguido doblegar en gran parte la racanería de Zegona, que presentó uno de los despidos colectivos más indignos que se recuerdan en nuestro sector". También elogió la implicación del Gobierno en la solución del conflicto.

En efecto, el Ejecutivo ha presionado para mejorar las condiciones del ERE. En primer lugar, con el compromiso que adquirió el ministro de Transformación Digital y Función Pública, José Luis Escrivá, de revisar las condiciones del expediente para ver si cumplían los compromisos que remitió Zegona con el fin de conseguir que el Ejecutivo autorizara el pasado mes de mayo la compra de Vodafone por 5.000 millones de euros.

Y, en segundo término, con el aviso que dio la ministra de Trabajo y vicepresidenta del Gobierno, Yolanda Díaz, a la nueva dirección de Vodafone España de que tumbaría el ERE si no se mejoraban notablemente las condiciones iniciales propuestas por la empresa.

La retribución alcanza la legal para un despido improcedente (entre 33 y 45 días)

Se añade una prima de 3.500 euros para los salarios inferiores a 40.000 euros



Logotipo de Vodafone en un móvil. GETTY IMAGES

La operadora estrena su nueva política de bajo coste

R. MUÑOZ
MADRID

Los nuevos gestores de Vodafone España se han puesto manos a la obra para reflotar la operadora y frenar la sangría de clientes que se pasan mes a mes a la competencia. Su política comercial pasa por una apuesta decidida por el *low cost* para hacer frente a las tarifas agresivas que aplican las compañías alternativas como Finetwork, Avatel y, sobre todo, la rumana Digi. La compañía adquirida por el fondo Zegona anunció ayer el nuevo *portfolio* de tarifas de solo móvil y de paquetes de fibra y móvil, con importantes rebajas, que alcanzan hasta el 23,5%.

Se trata de la segunda gran medida que aplica Vodafone desde que José Miguel García se hiciera cargo de la gestión como consejero delegado para posicionarse en el mercado del bajo coste, tras la anunciada a comienzos de junio de hacer permanentes los descuentos que venía aplicando en las distintas ofertas a los clientes particulares y autónomos. Paralelamente, Vodafone ha redoblado su apuesta por Lowi, su marca *low cost*, que ha lanzado una tarifa de móvil y fibra por 20 euros al mes.

El objetivo último, aunque no reconocido, es frenar a Digi. Con el nuevo *portfolio*, además del precio, en las tarifas solo móvil, la principal novedad es que abandona su apuesta por los datos ilimitados que venía aplicando la multinacional británica y que no ha tenido el éxito esperado, puesto que no todos los usuarios los precisan. Así, se parte de una tarifa básica de 50 GB de datos móviles y llamadas ilimitadas por 15 euros al mes y se introducen dos nuevas tarifas: de 100 GB de datos por 20 euros, y de 200 GB por 25 euros. Se mantiene la tarifa con datos móviles ilimitados (Vodafone Ilimitada Max) pero su precio se reduce un 23,5%, hasta los 30 euros al mes.

En los paquetes de fibra y móvil, la opción más barata, pasa a costar 35 euros, frente a los 40 euros de las tarifas antiguas, con una rebaja del 12,5%. Sin embargo, lo más relevante es el cambio de estructura, puesto que se pasa de tener un esquema de oferta rígido, con cinco paquetes de fibra y móvil (Yu, Básica, Max, Dúo y Hogar Ilimitable), a uno que es flexible y configurable, para que los clientes tengan más opciones para elegir los planes que se adapten a sus necesidades, escogiendo: velocidad de fibra, GB de datos y número de líneas móviles y TV.

Estado y banca avalan a Siemens Gamesa con 1.200 millones para garantizar su viabilidad

Cesce afirma que las garantías, fundamentales para la continuidad del fabricante de aerogeneradores, "no deberían suponer coste" para las arcas públicas españolas

IGNACIO FARIZA
MADRID

La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (Cesce), participada mayoritariamente por el Estado, formalizó ayer un aval de 1.200 millones a Siemens Gamesa para que el fabricante de aerogeneradores pueda cumplir su cartera de pedidos, de alrededor de 40.000 millones. En esta línea financiera, clave para garantizar la viabilidad de la empresa de origen español –aunque hoy integrada en el conglomerado alemán Siemens Energy–, participan también cuatro bancos españoles (BBVA, CaixaBank, Kutxabank y el Santander) y dos franceses (BNP Paribas y Crédit Agricole).

La línea de avales servirá a Gamesa para "respaldar con avales técnicos, como es habitual, sus proyectos eólicos" y contará con una garantía de Cesce del 50% del total. Es decir, del Estado, que compartirá el resto del riesgo con los bancos avalistas. La cobertura última correrá a cargo del Fondo de Reserva de los Riesgos de la Internacionalización (FRRI), una entidad adscrita al Ministerio de Economía, Comercio y Empresa. Cesce confía, sin embargo, en que la operación "no debería suponer coste para el Estado al no tener Siemens Gamesa fallidos en su historial de pagos y estar dichos pagos garantizados por la matriz".

En los últimos años, una combinación de factores (problemas de calidad en sus turbinas de eólica terrestre y una creciente competencia de fabricantes extracomunitarios) ha llevado a Siemens Gamesa a una situación delicada, marcada por las fuertes pérdidas y los continuos reemplazos en lo más alto de su cúpula directiva, con una ratio de un nuevo consejero delegado por año.

El instrumento financiero tendrá la consideración de verde para la banca y será de tipo *revolving*, "permitiéndose emitir nuevos avales conforme se vayan liberando otros en vigor, hasta el límite máximo de 1.200 millones". Y las cantidades avaladas serán de "carácter técnico, es decir, aquellos necesarios para licitar, contratar, ejecutar y garantizar proyectos eólicos de Siemens Gamesa en el exterior".

La línea de avales comunicada ayer es "complementaria" con las ayudas ya aprobadas por el Estado alemán a la matriz, Siemens Energy, que ascienden a 11.000 millones. Cuando se confirmó aquel rescate, en noviembre de 2023, el Gobierno de Pedro Sánchez ya se comprometió a arrimar el hombro para garantizar que la empresa siguiera adelante y mantuviese su empleo en España. Esa ayuda es la que se concretó ayer ante notario.

En la comunicación, Cesce admitió que "el mantenimiento de la capacidad industrial en la Unión Europea, y en España en particular, es un aspecto esencial que han tenido presente las partes en todo momento". A finales de mayo, la empresa anunció el despido de 400 trabajadores en España, el 10% del total. El ajuste, sin embargo, fue menor de lo temido durante meses; un guiño para que el Gobierno liberase unos avales que son fundamentales para garantizar la continuidad de su negocio.



Miniaturas de un aerogenerador y dos torres eléctricas, con el logotipo de Siemens Gamesa al fondo. REUTERS

Siemens Gamesa tiene presencia en cinco comunidades autónomas españolas, entre fábricas y oficinas. El grueso de los despidos se está centrando en las primeras, que ven como muchas funciones pasan a manos de Alemania. El área administrativa y de gestión está repartida, principalmente, por Madrid, Sarriguren (Navarra) y Zamudio (Bizkaia), donde tiene su sede social, mientras las plantas industriales lo están por Castilla y León, Cantabria, Valencia, Galicia y Euskadi.

Ejecución del proyecto

La empresa necesitaba con urgencia estas garantías bancarias, destinadas a "cubrir la ejecución del proyecto a lo largo de varios años", una operativa habitual entre los fabricantes de renovables. "En otras palabras, estas garantías son un respaldo financiero que asegura la viabilidad del proyecto", dijeron desde Cesce y Gamesa.

La pasada primavera, en un encuentro con medios de comunicación internacionales –entre ellos *El País*–, el primer ejecutivo de Siemens Energy, Christopher Bruch, reconoció que, tras "más de 12 meses" sin vender una sola turbina, la compañía valoró salirse del negocio de eólica terrestre, una decisión que habría sido letal para sus fábricas en Europa y, muy especialmente, en España. De ahí el interés de los Gobiernos alemán y español por respaldarla para que pueda seguir adelante.

En aquel momento, a mediados de mayo, Bruch ya avanzó a este diario que las conversaciones con las autoridades españolas empezaban a dar sus frutos y confiaba en alcanzar un acuerdo en cuestión de "semanas". "La actitud del Gobierno está siendo muy constructiva; estoy muy agradecido por su colaboración y por el entendimiento de lo que queremos hacer. Estaban interesados en nuestra decisión de [permanecer] en eólica terrestre", apuntó el jefe de Siemens Energy. "No olvidemos que no se trata de recibir dinero de los contribuyentes; al contrario, vamos a pagar por los avales".

Pese a la zozobra por los problemas de su filial, otrora joya de la corona de la industria española, Siemens Energy ha logrado superar su momento más crítico, duplicando con creces su valor en Bolsa desde enero y alcanzando máximos de tres años. En gran medida, por la buena marcha del resto de sus negocios: fabricación de centrales para generar electricidad con gas natural, y puesta en marcha de subestaciones y redes eléctricas.

Telefónica podrá flexibilizar su oferta de fibra óptica

R. MUÑOZ
MADRID

Telefónica cada vez tiene más manos libres en el regulado mercado de las telecomunicaciones español. La permanente reducción de su cuota tanto de telefonía móvil como en conexión a internet está provocando que la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) flexibilice las condiciones para operar del antiguo monopolio. La última medida de la CNMC es el anuncio, ayer lunes, de una consulta pública para actualizar la metodología que analiza si las ofertas de fibra óptica de Telefónica pueden ser replicadas por otros operadores y, en este contexto, ha propuesto un nuevo enfoque que dotará a la compañía de "mayor flexibilidad" para diseñar su oferta comercial, dado que hasta ahora estaba sujeta a determinadas obligaciones.

Esta medida se une a la anunciada en junio de eximir a Telefónica de sus obligaciones vinculadas, sobre todo al alquiler mayorista de la línea telefónica, al que recurren los operadores alternativos que quieren prestar el servicio de telefonía fija a través de la red de cobre cuando no tienen acceso directo al cliente. Ahora, la CNMC abre la consulta pública para liberar a Telefónica de una obligación mayor. La metodología actual del test de replicabilidad fija distintos criterios para determinar si los precios de las ofertas mayoristas de fibra que cobra Telefónica a los operadores alternativos permiten competir en las zonas donde el nivel es más reducido.

Legal

Información precisa para decisiones profesionales

Descubre toda la información y noticias sobre leyes, sentencias, abogacía, bufetes y despachos profesionales.

Además, toda la actualidad relevante sobre tratamiento de datos de carácter personal en *Jurimetría*.

Miércoles, 6 de marzo de 2024 — CincoDías

Tribuna. De camino hacia una igualdad real en la abogacía *Por Isabel Winkels* —P4

Legal — IIIILA LEY



GETTY IMAGES

La mirada de tres generaciones sobre la igualdad en la abogacía

Seis letradas con vivencias y reivindicaciones diversas analizan los retos de la profesión ▸ CincoDías Legal las reúne y conversa con ellas para contextualizar los datos

MARCELINO ABAD / PATRICIA ESTEBAN
MADRID

Cuando Consuelo Abril comenzó a ejercer la abogacía en 1974, el Código Civil colocaba a las mujeres casadas al mismo nivel que los menores y las personas incapacitadas. No solo tenían que obedecer al marido, sino que necesitaban su permiso, la licencia marital, para casi todo: trabajar, cobrar un sueldo o abrir una cuenta corriente. Una situación que, 50 años después, resulta anacrónica a ojos de Celia Herrero, que dio sus primeros pasos en el asesoramiento jurídico en 2018 consciente de la lucha por el presente de tantas mujeres en el pasado.

La España de ayer y la de hoy están separadas por numerosos avances feministas fruto del trabajo de juristas como María Telo, la abogada con la que Abril debutó como pasante, que impulsó durante el franquismo la reforma que acabó con la obediencia al marido. Sin embargo, y a pesar de todas las conquistas, "aún queda camino por recorrer para lograr la igualdad de género en la abogacía, aunque vamos en la dirección correcta". Así lo ha expresado un grupo de seis abogadas, con vivencias y reivindicaciones diversas, en una conversación organizada por **CincoDías** Legal para realizar este reportaje y ampliar la mirada sobre las dificultades que enfrentan las letradas. De Sara Giménez, la primera abogada gitana de Aragón y exdiputada en el Congreso, a Ester Navas, socia de Baker McKenzie y una de las líderes de la red LGTBI a nivel internacional de la firma. Aunque todas dicen ser unas "privilegiadas" por pronunciarse desde sus puestos de responsabilidad, a lo largo de sus carreras han tenido que sortear los obstáculos derivados de la maternidad, la conciliación o los sesgos de género.

Las abogadas son la mitad en la base de los despachos, pero solo el 22% llega a la sociatura

La maternidad y el cuidado de los hijos siguen ralentizando su progresión profesional en los bufetes

"Aunque tuve un apoyo importantísimo del despacho, cuando le dije a mis socios que estaba embarazada, uno de ellos, que ya no está, me preguntó si iba a dejar de ser socia directora. Yo ni me lo había planteado", recuerda Pilar Menor, *senior partner* de DLA Piper en España y copresidenta internacional de la práctica laboral de la firma. Madre de mellizos pasada la barrera de los 40 años, con un embarazo de riesgo mediante, Menor es una rara ave en la abogacía de los negocios, donde el techo de cristal sigue lastrando el acceso de las letradas a la cúpula de los grandes bufetes. Si bien la base de estas organizaciones está formada por un número equilibrado de hombres y mujeres, ellas apenas conforman el 22% de la sociatura. Se trata de un porcentaje que ha experimentado un tímido avance

—Continúa en P2

IIIILA LEY



CincoDías

Anticorrupción replantea la investigación contra Javier de Jaime y el fondo CVC

La estimación por el Supremo de dos recursos contra las sentencias que avalaron interrogatorios de empleados y directivos obliga a la fiscalía a dar un giro de guion

N. MORCILLO / A. BAYÓN
MADRID

La investigación que la Fiscalía Anticorrupción tiene en marcha contra el fondo CVC Capital Partners y su máximo directivo en España, Javier de Jaime, para analizar si existen indicios de fraude fiscal se pone en pausa. Las recientes sentencias dictadas por el Supremo, que dan la razón al fondo de capital riesgo sobre la vulneración de derechos en la inspección que llevó a cabo Hacienda, pueden tener incidencia en las diligencias que está practicando el ministerio público para comprobar si la firma redujo su factura fiscal.

Por ello, según informaron fuentes jurídicas a este periódico, Anticorrupción está estudiando los argumentos jurídicos plasmados en las resoluciones para saber hasta qué punto puede afectar o no a las pesquisas iniciadas el año pasado. Fue Hacienda, con la información que se incautó en la sede de CVC, la que puso al fondo en el foco de los fiscales.

La Agencia Tributaria abrió una inspección a CVC al sospechar que la venta del IDCSalud (Quirón) al gigante alemán Fresenius en 2016 por 5.760 millones, con abundantes plusvalías para el fondo, no había sido declarada correctamente. Hacienda concluyó que el socio de LaLiga y dueño de un 20% de Naturgy ocultó información y cometió un fraude de 355 millones de euros, al tiempo que dejó una deuda de 369 millones, tras utilizar un entramado societario constituido en Luxemburgo y Países Bajos. Asimismo, puso en conocimiento de la fiscalía la posible comisión de delitos, lo que motivó que, a mediados de 2023, se incoaran diligencias.

También examina si su principal directivo en España tributó por un bonus especial del sector, el llamado *carried interest*. Es decir, si declaró las ganancias como rentas del capital (que hasta 2022 tributaba a un máximo del 27%) y no como rentas del trabajo (que podían llegar casi al 50% en función de la comunidad autónoma), tal y como impone la legislación española. Fuentes próximas al fondo indican que De Jaime sí pagó como rentas del trabajo.

Con el objetivo de tirar por tierra la inspección de Hacienda, CVC abrió varias líneas judiciales para defender que el fisco español vulneró varios de sus derechos fundamentales. Por un lado, impugnó ante al Tribunal Superior de Justicia de Madrid (TSJM) todas las decisiones relativas a la entrada y registro que el Juzgado de lo Contencioso-Administrativo número 29 de Madrid autorizó.



Ilustración del logotipo de CVC Capital Partners. GETTY IMAGES

Por otro lado, denunció ante la Audiencia Nacional la imposibilidad de poder recurrir liquidación tributaria vinculada a delito que acordó Hacienda, que ha abierto la puerta a una acusación por fraude fiscal. Ambos órganos judiciales han dictado ya resoluciones contrarias a las pretensiones de la firma de *private equity*, que a su vez han sido elevadas al Tribunal Supremo.

La máxima instancia judicial se ha pronunciado en las últimas semanas sobre la parte relativa a la entrada y registro y ha dado un importante giro al caso, al fallar a favor de las tesis del gigante de capital riesgo. Así las cosas, fuentes próximas a estos procedimientos señalan que Anticorrupción estudia en profundidad estas sentencias para evaluar si sus efectos se extienden a las bases de su investigación preliminar (no se encuentra judicializada, ya que no se ha presentado ninguna querella ante ningún juzgado), que se nutre de la información recopilada por la Agencia Tributaria y que examina distintos impuestos y ejercicios.

El alto tribunal ha dictado dos sentencias en las que estima los recursos de CVC contra dos resoluciones de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del TSJM que avaló, por un lado, los interrogatorios que realizaron los funcionarios de Hacienda sin preaviso a directivos y de empleados de la firma, en octubre de 2021 en la sede de la firma, y, por otro lado, el volcado de la información alojada en dispositivos informáticos, en noviembre de ese año.

El Supremo entiende que el derecho a la tutela defensa se vio alterado porque los interrogatorios no venían contemplados en el auto de entrada y registro. Los datos obtenidos quedan sin efecto, lo que puede afectar directamente a las pesquisas de Anticorrupción.

GXO prevé duplicar su facturación en España y Portugal

CARLOS MOLINA
MADRID

GXO, la división logística del gigante estadounidense XPO, está dispuesta a pisar el acelerador del crecimiento a partir de este año, en el que espera superar por primera vez en la historia los 500 millones de euros de cifra de negocio. En una entrevista con **CincoDías**, Rui Marques, nuevo director general de GXO en España y Portugal, anticipa que la hoja de ruta que la compañía se ha fijado pasa por que la facturación se duplique hasta los 1.000 millones de euros a finales de 2029. “Tenemos un plan pactado con los accionistas que tenemos que cumplir y ese pasa por alcanzar todos los ejercicios un crecimiento de la facturación entre un 8% y un 12%”, precisa.

Marques enumera los cuatro ejes para el aumento de los ingresos: “El primero es el liderazgo absoluto en distribución alimentaria, *retail* y comercio electrónico, especialmente en el textil”. En segundo lugar, considera que es necesario abrir la compañía a nuevos verticales y servicios donde no tengan presencia. El tercer punto sería el incremento de la externalización de la logística. Y, por último, el cuarto eje de crecimiento será el inorgánico: “No descartamos añadir esfuerzo productivo a través de adquisiciones externas en sectores clave”.

Neinor alcanza 500 millones en coinversión al pactar con Octopus la construcción de viviendas para mayores

ALFONSO SIMÓN
MADRID

Neinor Homes avanza en su estrategia de crear vehículos de promoción inmobiliaria en el que un socio es el principal inversor. La promotora inmobiliaria anunció ayer lunes a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) un acuerdo con el fondo Octopus Real Estate para desarrollar viviendas del conocido *senior living* o casas adaptadas con servicios para personas de entre 60 y 80 años. Ambos socios crean una empresa conjunta para invertir alrededor de 200 millones de euros en una primera fase.

Este anuncio va en línea con lo previsto en el plan estratégico de la sociedad para el periodo 2023-2027. La compañía se marcó en marzo de 2023 como objetivo invertir 1.000 millones de euros. De estos, 500 millones iban a estar destinados a coinversión con diferentes socios. Gracias a esta alianza junto al fondo británico Octopus, la compañía alcanza el objetivo de los 500 millones (200 millones del acuerdo actual y 300 que ya había formalizado con Axa, Urbanitae y Orion Capital). Lo han conseguido en poco más de un año del periodo de cinco años del plan.

En concreto, la *joint venture*, estará participada por Octopus y por Neinor en un 80% y un 20%. La promotora española se encargará de desarrollar las promociones, supervisando el diseño de los proyectos, la concesión de las licencias, su comercialización y su construcción.

Este tipo de producto para personas mayores consiste en apartamentos de una o dos habitaciones con servicio de limpieza y seguridad y algunos servicios como espacios dedicados al ocio, piscinas o área para practicar deporte. Pero no se trata de residencias para la tercera edad ni promociones medicalizadas.

El nuevo vehículo inversor comprará suelos terciarios o dotacionales en grandes ciudades

Este vehículo inversor comprará suelos en grandes ciudades, en las que Neinor está presente, como Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Málaga, Córdoba, Sevilla, por ejemplo. Esos terrenos serán de carácter terciario o dotacional, que son más baratos que los de tipo residencial.

Neinor, que tiene como accionistas más relevantes a Stoneshield (gestionado por Juan Pepa y Felipe Morenés) con un 25% del capital, el fondo Orion (29,5%) y la gestora de origen israelí Adar (12,7%), fue la primera de las nuevas promotoras en salir a Bolsa, además de después apostar por la promoción para el alquiler y, más tarde, por este tipo de vehículos de inversión, que permiten a la empresa gestionar obras sin invertir caja y, así, repartir más dividendos.

Así invierte Hortensia Herrero: Mercadona, lavado de coches, ladrillo y, ahora, muebles para Inditex

La empresaria, segunda accionista de la compañía de supermercados y mujer de Juan Roig, ganó 64 millones en 2023 por los réditos de sus participaciones

JAVIER G. ROPERO
MADRID

Desde un segundo plano y con una contada exposición pública, que suele coincidir con actos relacionados con su fundación, la segunda mayor accionista de Mercadona, Hortensia Herrero, ha labrado en los últimos años una intensa actividad inversora a través de su sociedad patrimonial, Herrecha Inversiones. El último ejemplo, la adquisición de un 30% de Grupo Malasa, fabricante de mobiliario a medida que tiene a Inditex como principal cliente, y que anunció la semana pasada.

Herrero es la socia única de Herrecha Inversiones, pero no está sola en su gestión. Le acompañan en el consejo de administración sus cuatro hijas: Hortensia, Carolina, Juana Clara y Desamparados Roig Herrero. Es a través de esta patrimonial desde la que mantiene una participación del 27,71% en Mercadona, su principal fuente de ingresos por los dividendos que reparte la compañía de supermercados, cuya participación mayoritaria corresponde a su marido, Juan Roig. Solo en los 10 últimos años, Herrecha ha ingresado 464 millones de euros por esta vía, 59,5 de ellos en el ejercicio 2023, como consta en las cuentas anuales depositadas en el Registro Mercantil. Sobre esa sólida base construye sus inversiones y su actividad filantrópica, a través de la Fundación Hortensia Herrero.

Junto a Mercadona, y sin contar la reciente adquisición de acciones de Malasa, Herrecha cuenta con tres focos principales de inversión: las sociedades Vaneco, dedicada al negocio inmobiliario; Ciudadela Nort, cuya actividad es la adquisición y tenencia de acciones; e Istobal, una empresa dedicada a la fabricación y distribución de equipamientos de lavado de vehículos. A ellas se suman también diversas inversiones financieras. Entre todas generaron a Herrecha un beneficio individual de 64,2 millones, la mayoría por los dividendos de Mercadona. A su vez, la patrimonial de Herrero aprobó un dividendo de 28 millones de euros con cargo a reservas.

Vaneco

De las sociedades en las que participa, Herrecha solo es accionista mayoritaria en la primera, Vaneco, de la que posee el 95% del capital. Una participación que valora en libros en 142,5 millones de euros. Esta es la sociedad con la que invierte en el sector inmobiliario. En sus cuentas anuales, Vaneco cuenta con un saldo de casi 174 millones de euros en inversiones inmobiliarias. Como indican las mismas, estas “corresponden principalmente a terrenos y locales comerciales que se encuentran arrendados, en su práctica totalidad, a entidades vinculadas a los socios de la sociedad”. Estos son la propia Hortensia Herrero, y también Juan Roig, que tiene el 5% restante a través de su sociedad Finop. Vaneco facturó casi 12 millones de euros por el alquiler de sus propiedades inmobiliarias, aunque no entregó dividendos a Herrecha.

Esta y Finop también comparten presencia accionarial en Ciudadela Nort, aunque en este caso con un equilibrio distinto. En ella, Herrecha cuenta con un 40%, mientras que el 60% restante está en manos de la sociedad de Juan Roig. Ciudadela mantiene, esencialmente, participaciones minoritarias en empresas cotizadas, como reflejan sus cuentas. A cierre de 2023, dichas participaciones estaban valoradas en 33 millones de euros, que le generaron 1,2 millones en ingresos financieros por dividendos.

Pero la actividad inversora de Herrecha ha ido más allá del perímetro del ecosistema Mercadona, aunque no siempre con acierto. En 2014, la compañía de Hortensia Herrero adquirió dos participaciones minoritarias, del 20% y el 22% respectivamente, en dos pequeñas empresas valencianas, Wegoforit, dedicada a la confección y distribución de artículos de moda, y de Paradox Team, de índole tecnológica. Ambas, en las que también invirtió Juan Roig a través de su vehículo Angels, fueron liquidadas en 2015.



Hortensia Herrero y Juan Roig charlan con el artista Javier Mariscal. EFE

Es la única socia de Herrecha inversiones, dueña del 27,7% de Mercadona

En diez años ha ingresado por dividendos 464 millones

Istobal

Hay que viajar hasta 2022 para encontrar la siguiente compra de acciones de Herrecha. Fue la de Istobal, fabricante de instalaciones para el lavado de vehículos, que según sus cuentas de 2023 facturó 156 millones de euros, de los que el 67% los generó en mercados exteriores. Istobal señala que tiene presencia en 75 países. Esta obtuvo un beneficio de 7,1 millones en 2023, un 3,5% menor que el de 2022.

Durante el año pasado, la compañía valenciana repartió 3,7 millones de dividendos entre sus accionistas, de los que 820.000 correspondieron a Hortensia Herrero. Esta valora en libros su 22% en Istobal en 24,6 millones, y en el momento de la adquisición se aseguró una opción de compra y venta recíproca con la empresa “que solo será aplicable en un periodo determinado de tiempo y bajo determinadas condiciones”, que ninguna de las dos empresas detalla en sus estados contables.

Ahora llega la inversión en Grupo Malasa, fabricante gallego de mobiliario a medida del que Herrecha se ha convertido en segundo accionista. Este tiene una facturación parecida a la de Istobal, en torno a los 150 millones de euros, aunque en los últimos ejercicios no ha repartido dividendos.

Entre 2014 y 2019, la facturación de Malasa se dobló hasta superar los 100 millones de euros, y tras el impacto de la pandemia, volvió a la senda de crecimiento hasta facturar 135 millones en 2022, con un beneficio consolidado de 4,3 millones. Un crecimiento muy ligado a sus trabajos para el grupo Inditex, al que provee del mobiliario de sus tiendas, tanto nuevas como reformadas.

Cerca de 50 millones aportados a la fundación

► Legado. Hortensia Herrero participa, junto a Juan Roig, en el conocido como Proyecto Legado, con el que ambos acometen distintas iniciativas en los ámbitos de la cultura, el deporte y la formación. En 2023, destinaron en conjunto 110 millones de su patrimonio.

► Mecenazgo. En su caso, la Fundación Hortensia Herrero se enfoca al mecenazgo artístico, incluidos proyectos de restauración del patrimonio de Valencia. En 2023, la inversión en la misma alcanzó los 7,4 millones de euros, según indica la memoria anual de Mercadona, elevando a 47,5 millones las aportaciones desde su creación en 2012.

Mercadona asigna 150 millones a bajar precios, entre ellos el del aceite de oliva

El grupo calcula que permitirá un ahorro de hasta 150 euros al año en la cesta de la compra

GUILLERMO CALVO
MADRID

Mercadona ha destinado un total de 150 millones de euros para bajar los precios de sus productos, una acción que, según calcula la cadena de supermercados de Juan Roig, permitirá que el cliente "perciba un ahorro de hasta 150 euros anuales en su cesta de la compra". La compañía recalca, en un comunicado, que ha realizado una nueva bajada de precios de su surtido, con la que acumula un total de más de mil productos rebajados en 2024.

"Estos esfuerzos, necesarios para los hogares que confían en Mercadona, contribuyen a ofrecer un carro menú con una gran calidad al mejor precio posible del mercado", señala la empresa, que detalla que entre los productos rebajados destacan algunos alimentos como el pescado, el pan, la pasta y el aceite de oliva.

En concreto, en el caso de este último producto, la compañía ha realizado una nueva bajada de sus variedades virgen y virgen extra, que sumadas a las realizadas desde el mes de enero en sus tres variedades suave/intenso, virgen y virgen extra hacen que Mercadona haya bajado de media un 14% el precio del aceite de oliva en sus supermercados, precisan.

El director de estrategia de precios del departamento de compras y prescripción de la compañía, José Manuel Burguera, enfatiza "el trabajo que están realizando los departamentos de compras y los proveedores e interproveedores especialistas en trasladar las bajadas de los precios de coste a los PVP para que el cliente se beneficie lo antes posible".

La cadena dice que acumula más de mil productos rebajados en 2024

Asimismo, añade que estas bajadas tampoco serían posibles "sin los esfuerzos en productividad, rentabilidad y gestión que están realizando los 104.000 trabajadores y los 3.000 proveedores, porque solo de esta forma se hace sostenible para toda la cadena el poder bajar los precios sin tocar la calidad".

Mango obtiene 1.543 millones de ingresos hasta junio, un 6% más

La cadena de moda consigue su mejor semestre coincidiendo con su plan de expansión y sus nuevas colaboraciones

DANI CORDERO
BARCELONA

El grupo de moda Mango cerró en junio el mejor semestre de su historia. Facturó 1.543 millones de euros, un 6,3% más que un año antes, y se sobrepuso a los efectos climatológicos, inflacionistas y geopolíticos de la primera mitad del año. El crecimiento de la compañía propiedad de Isak Andic coincide con el lanzamiento de colecciones con Victoria Beckham y la sastrería italiana Boglioli, entre otras, y con su plan de expansión a tres años.

"La buena evolución en la facturación del primer semestre afianza nuestra apuesta por la propuesta de valor, nuestro modelo de negocio y plan de expansión internacional con el que queremos seguir inspirando al mundo con nuestra pasión por la moda", defendió Toni Ruiz, el consejero delegado, en un comunicado.

La colección de mujer, Woman, que representa el 79% del total de ventas, se mantiene como motor del negocio del grupo, con un crecimiento del 4% y con la mayor cifra de facturación de la historia de la compañía en un semestre. En los primeros seis meses del año destacaron especialmente los crecimientos de Mango Man, más de un 21%, y Mango Kids y Teen, más de un 11%.



Exterior de la tienda que Mango ha inaugurado en Londres de su formato Teen. EFE

El negocio fuera de España representa ya el 78% de los ingresos del grupo y la compañía ha continuado su expansión con 57 aperturas netas. Las prendas Mango se venden en 115 mercados a través de más de 2.700 puntos de venta (1.725 son propias y franquiciadas y 1.018 son córneres). A finales de año esa cifra debería superar los 2.800, según la estrategia de expansión del grupo.

Mango anunció ayer su intención de abrir 20 puntos de venta este año en España, una cifra similar a la que se producirá en Reino Unido, donde la marca abrirá sus primeras tiendas en ciudades de Irlanda del Norte y del centro y sur de Inglaterra. En Italia espera superar el centenar de tiendas abriendo 15 nuevas.

Estados Unidos

Aunque su gran foco de crecimiento se sitúa fuera de Europa, en Estados Unidos. Allí han llegado por primera vez a los estados de Pensilvania, Massachusetts y Virginia. Además, ha aumentado su presencia en California, con su primera tienda en San Diego, y en Nueva York, con un punto de venta en Hudson Yards, abriendo tiendas a un ritmo por encima del previsto. El segmento Teen, creado en 2021 pensado para el público juvenil, es uno de los que más crecimiento va a tener en España, pasando de las 13 tiendas con las que contaba el pasado año a una treintena al finalizar este ejercicio.

En paralelo a la expansión física, la compañía ha seguido mostrando fortaleza en su canal online, con un ligero crecimiento con respecto al mismo periodo del año anterior y representa cerca del 33% del total de facturación del grupo.

Ruiz remarcó que, "en un entorno muy competitivo, la compañía ha logrado firmar el mejor semestre de su historia, creciendo por encima del mercado".

La española Lanai Ventures cierra su tercer fondo de startups

La firma ha recibido 25 millones de la línea Fond-ICO

SANTIAGO MILLÁN
MADRID

Lanai Ventures, uno de los principales grupos españoles de *business angels*, acaba de anunciar el primer cierre de su tercer fondo, un vehículo de 20 millones de euros, cuyo objetivo es la inversión en etapas tempranas (*seed* y *pre-seed*) de startups españolas.

Este primer cierre ha alcanzado los 10 millones de euros, y cuenta ya con compromisos adicionales de otros cinco millones de euros. En el primer cierre han participado decenas de emprendedores, *family offices* y fondos globales como Speedinvest. Guillermo Llibre, uno de los *general partners* de Lanai, señala que "estamos muy satisfechos con el perfil de los inversores, ya que entre ellos contamos con más de 30 emprendedores de compañías como Privalia, Shakers, Amenitiz, Cobee o Signaturit".

Además, Fond-ICO ha otorgado hasta 25 millones más a Lanai Ventures en un proceso competitivo que valora factores como la estrategia del vehículo, calidad y experiencia del equipo, y los retornos históricos de los vehículos gestionados. Según los socios de Lanai, "en una industria tan cambiante como es el *venture capital* vemos el espaldarazo por parte de Fond-ICO como una gran validación a lo que venimos haciendo desde 2019". El equipo gestor de Lanai destaca que no solo no ha sufrido bajas, sino que continúa reforzándose, no ha variado la estrategia ni la etapa en la que invierte, y además ha sumado a "decenas de nuevos emprendedores y directivos de empresas tecnológicas como inversores".

De igual forma, el equipo de Lanai considera que la consistencia en la estrategia y el foco exclusivo en el mercado español se refleja en los retornos de los vehículos ya invertidos, lo que ha provocado que se sumen como inversores múltiples *family offices* y otros inversores de perfil financiero.

El equipo de Lanai Ventures ya se encuentra activamente en búsqueda de oportunidades de inversión, habiendo analizado ya más de 300 proyectos, y estando en proceso de cerrar las que serán las tres primeras inversiones del vehículo. Sus tiques de entrada están entre 100.000 y 400.000 euros, pudiendo participar en rondas posteriores.

En este sentido, la apuesta que hacen desde Lanai por las etapas tempranas de las startups es un indicativo no solo de la experiencia de sus fundadores como inversores sino también como emprendedores.

Fondos y Planes

Guía para elegir los mejores productos de inversión y ahorro

Suplemento especializado en la inversión colectiva de los particulares.

Analizamos la oferta disponible en fondos de inversión y planes de pensiones y además te ofrecemos los mejores consejos sobre dónde colocar el patrimonio y cómo preparar la jubilación.

Miércoles, 21 de junio de 2023 — CincoDías

Los fondos de inversión, otra alternativa para complementar la jubilación —P3

Extra **Pensiones**

Fondos y **Planes**

LOS MÁS RENTABLES DEL MES	Mayo	FONDOS **Invesco Technology S&P US Select Sector**	24,5%	PLANES **BBVA Plan Telecomunicaciones**	7,74%

Estrategias rentables para un retiro sin estrecheces

GETTY IMAGES

Reflexionar, prever, planificar, elegir bien y ser sistemáticos es la fórmula recomendada para complementar la pensión ▸ Los planes mantienen el reconocimiento de los expertos ▸ Los mejores fondos de inversión internacionales llegan a ganar a largo plazo un 600%



CincoDías

BUEN GOBIERNO

El nuevo talento de la sociedad del futuro

La alianza Nodo Talento, en la que participan CEOE, Fundación Telefónica, KPMG, LinkedIn, Microsoft y Universia, refuerza su compromiso con el fomento de la empleabilidad

RAFAEL DURÁN
MADRID

La sostenibilidad ha dejado de ser para las empresas una opción para convertirse en una necesidad cuando lo que se busca es garantizar la viabilidad a largo plazo y fortalecer la posición competitiva. Las empresas que ponen el foco en asuntos medioambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG) están mejor preparadas para adaptarse a los cambios y encarar el futuro. Para impulsar esa transformación y capilarizar ese cambio en todos los niveles de la organización, esta necesita atraer talento con conocimientos y experiencia en la materia.

El problema es que las empresas reconocen que encuentran dificultades a la hora de incorporar estos perfiles, ya que la oferta académica es escasa y poco alineada con sus necesidades. Así lo afirma el 78% del más de un centenar de directivos de recursos humanos y sostenibilidad consultados para la primera edición del informe *Talent Forecast. Raíces para un futuro sostenible*, elaborado por KPMG en el marco de la alianza Nodo Talento, y en el que han colaborado el resto de sus miembros, CEOE, Fundación Telefónica, LinkedIn, Microsoft y Universia, además de contar con la aportación de Fundación Seres.

Por este motivo, también un 78% de las empresas está apostando por poner en marcha iniciativas de mejora de competencias (*upskilling*) y de reciclaje profesional (*reskilling*) de sus empleados, con el objetivo de superar esta limitación y contar con el conocimiento en materia ESG que requieren sus compañías.

El 65% de las empresas asegura que ya incorpora las cuestiones ESG en su estrategia corporativa, y un 71% lo está integrando a partir de equipos que coordinan, gestionan y lideran estos asuntos de manera centralizada. Y así, esta apuesta por integrar las cuestiones ESG está constituyéndose como una fuente de generación de empleo y atracción de talento joven para responder a los retos planteados. De hecho, la demanda de profesionales en materia de ESG se ha ido incrementando progresivamente en los últimos tres años. Así lo asegura el 85% de los empresarios y directivos. Y aumentará en el futuro, según el 95% de las organizaciones.



Foto de familia del primer Foro Nodo Talento. CEDIDA POR LA ORGANIZACIÓN

El 78% de las empresas ve difícil incorporar expertos en sostenibilidad

Las compañías están apostando por iniciativas de 'upskilling' y 'reskilling'

12 acciones

Ante este contexto, el informe desarrolla 12 acciones específicas enfocadas a impulsar la colaboración público-privada con el objetivo de abordar la brecha del talento y alinear la oferta y la demanda de los profesionales ESG. Estas son: integración estratégica de *skills* ESG; impulsar itinerarios de aprendizaje ESG; programas de mentoría en torno a la cultura ESG; desarrollar microcredenciales ESG; programas que impulsen la alianza empresa-universidad; atraer talento sénior para formar a nuevos perfiles; redefinir la propuesta de valor del empleado; programas de apoyo para la regulación ESG; implicar a las pymes a través del *upskilling* y *reskilling*; impulsar un Kit ESG enfocado a pymes; hacia un catálogo de soluciones en torno al fortalecimiento sectorial y el desarrollo del talento, e involucrar al consejo en la gestión de talento ESG

El informe se dio a conocer en el primer Foro Nodo Talento, organizado para celebrar el primer aniversario de la alianza. El acto contó con la participación del secretario de Estado de Educación, José Manuel Bar, que puso de manifiesto la importancia de impulsar la colaboración y abordar medidas efectivas para mejorar la empleabilidad del país y reducir la brecha de talento actual, al tiempo que se mejora la competitividad y productividad de las empresas. "El talento, y especialmente en los temas ESG, no solo sirve para mejorar la productividad, sino para mejorar la sociedad en el sentido de hacerla más sostenible y también para cerrar las brechas sociales y tecnológicas", destacó,

Juanjo Cano, presidente de la alianza Nodo Talento y de KPMG en España, aprovechó su intervención para destacar la urgencia de "actuar" para "adaptar la formación a las transformaciones que estamos viviendo, con un mayor peso del aprendizaje práctico y de competencias como el liderazgo, la innovación o el trabajo en equipo". E hizo hincapié en que ha de hacerse desde la colaboración. "Tenemos ante nosotros un desafío que no podemos solucionar de forma unilateral: solo juntos, intercambiando ideas y opiniones, encontrando puntos y sumando fuerzas podremos realmente alcanzar la sociedad del talento que queremos".

Para Antonio Garamendi, presidente de CEOE, "las empresas están empezando a incluir la escasez de talento y perfiles adecuados a las nuevas realidades en su mapa de riesgos. En ese sentido, tenemos que tejer alianzas como esta y trabajar en la formación continua. Las empresas estamos trabajando muchísimo en ello y lo vamos a seguir haciendo".

Alineados con la demanda empresarial

► Nodo Talento. La alianza, creada hace un año, busca poner en marcha medidas que ayuden a desarrollar el talento del futuro, reducir el gap entre los perfiles actuales y los que necesitan las organizaciones, e impulsar la competitividad del tejido empresarial. La iniciativas que componen Nodo Talento son: Event in a Box, Reskilling for Employment y Talent Forecast (que acaba de publicar su primer informe: *Raíces para un futuro sostenible*).

► Event in a Box. Dirigida por Microsoft, ha ayudado a guiar a personas en la búsqueda de empleo de calidad, impulsando sus capacidades tecnológicas y fomentando el desarrollo de las vocaciones.

► Empleo. Desde Universia se han coordinado iniciativas para el impulso del empleo del talento joven, como la gestión de mesas de trabajo (Universia Jobs Together) formadas por universidades y empresas para entender las necesidades del mercado y generar microcredenciales adecuadas para mejorar la empleabilidad de los jóvenes.

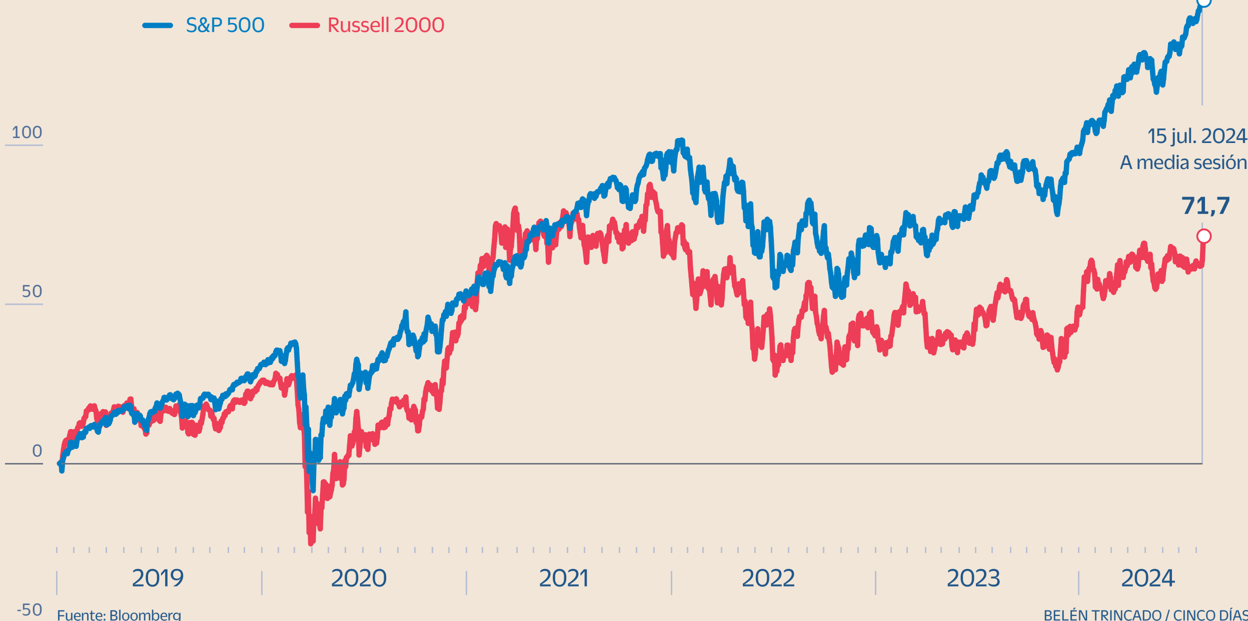
► R4E. Nodo Talento se ha sumado en España al proyecto europeo Reskilling for Employment (R4E), iniciativa impulsada por la European Round Table for Industry (ERT), que tiene como objetivo mejorar la competitividad del talento español, ofreciendo a los desempleados y a las personas en riesgo de desempleo la posibilidad de reciclarse en profesiones con alta demanda.

Mercados / Inversión

Los pequeños valores recuperan el favor de los gestores

Los expertos eligen a las firmas de pequeña capitalización como la mejor alternativa para prolongar el rally de las Bolsas ▶ Son las grandes beneficiadas por el inicio de la rebaja de tipos

GEMA ESCRIBANO
MADRID



Los inversores aprovechan las primeras semanas de julio para preparar sus carteras con la vista puesta en la segunda mitad de año, un periodo en el que los eventos políticos y los tipos de interés se repartirán el protagonismo. A medida que la inflación se modera, las expectativas de rebaja de tipos aumentan y el mercado, especialmente el segmento más dependiente del precio del dinero, lo celebra. El comportamiento del Russell 2000, índice que agrupa a las pequeñas y medianas empresas de Wall Street, es un buen ejemplo. El pasado 11 de julio, coincidiendo con un positivo dato de inflación, el índice se anotó un 3,72%, el mejor balance desde el pasado noviembre. Por su parte, el S&P 500 cedió un 0,88%. Según datos recopilados por Bloomberg, se trata de la mayor divergencia desde 2008.

Con un mercado que otorga una probabilidad del 99% a una rebaja de los tipos en EE UU en septiembre, los analistas creen que existen señales para una ampliación de las subidas en Bolsa. Una de las grandes quejas de los últimos años ha sido que las revalorizaciones de la renta variable se han concentrado en un puñado de valores. Los siete magníficos en EE UU (Amazon, Apple, Alphabet, Microsoft, Nvidia, Mera y Tesla) son el mejor ejemplo de esta tendencia en Wall Street, mientras que en Europa Novo Nordisk, la firma del lujo LVMH y ASML han capitaneado los avances.

Después de años en los que las cotizadas más capitalizadas han reinado sin competencia alguna, las firmas de análisis creen que ha llegado la hora de poner la mirada en los pequeños valores. Además de cotizar con el mayor descuento en más de 20 años, los pequeños valores son los grandes beneficiados de la rebaja de los tipos. Al endurecimiento de la política monetaria los analistas añaden los problemas a los que han enfrentado los pequeños valores como la burbuja de las SPAC en 2021. Nathaniel Welnhofer, analista de Bloomberg, señala que los tipos altos, el principal obstáculo para las ganancias, podrían estar a punto de remitir, lo que permitiría una recuperación de este mercado.

Columbia Threadneedle, en sintonía con Deutsche Bank y Mutuactivos, engrosa la lista de gestoras que se decantan por los pequeños valores. Aunque el S&P 500 no ha parado de revalidar máximos en lo que va de año, desde la firma creen que sigue habiendo margen para que la renta variable continúe subiendo, pero esta vez la mejor forma de jugar la carta de la Bolsa es a través de los pequeños valores. Melda Mergen, jefe de renta variable global en Columbia Threadneedle, señala que mientras los grandes valores han capeado la fuerte subida de tipos gracias a los esfuerzos de alargar la vida media en la era de los tipos cero, las pequeñas empresas se endeudaron a corto plazo. Es decir, se han enfrentado al riesgo de refinanciación a tipos mucho más altos y esto ha pasado factura a los márgenes. “Una baja de tipos representaría un bálsamo para estas compañías, por lo que se acogería de muy buen grado”, remarca Mergen.

Contexto bajista

Juan José del Valle, analista de Activotrade, señala que un contexto de rebaja de tipos suele ser una de las mejores épocas para posicionarse en los pequeños valores. “La historia nos ha demostrado que en el año siguiente al comienzo de la rebaja de tipos en EE UU las cotizadas de menor capitalización le han sacado un 10% de ventaja a la rentabilidad obtenida por las grandes empresas”, subraya, El experto señala que este nicho es muy amplio en Europa. Aunque supongan cerca del 10% de la capitalización total, el experto recuerda que el 90% de las compañías en Europa son pequeñas o medianas.

Francisco Rodríguez d’Achille, socio y director de Lonvia Capital, destaca que con la vista puesta en el medio y largo plazo pocas categorías son tan interesantes como las pequeñas y medianas cotizadas. El experto reconoce que a nivel global este segmento ha batido de forma muy consistente a las compañías de mayor capitalización durante los últimos 25 años, llegando a registrar una brecha de casi el 6% anualizado. “Consideramos que gran parte de la digestión de la fuerte subida de tipos interés está descontada y digerida”, destaca.

Después de que en junio el BCE acometiera la primera rebaja de tipos en ocho años, desde Lonvia destacan que este es un cambio de tendencia que debería beneficiar a las pequeñas compañías, mucho más dependientes del precio del dinero. “El ciclo acompaña y esperamos que tengamos por delante un año con gran potencial para nuestra cartera”, apunta Rodríguez d’Achille. Después de que la eurozona entrara en recesión en la recta final de 2023, los últimos indicadores dejan entrever que lo peor ya ha pasado. Desde Société Générale esperan que la eurozona avance un 0,9% este año y que EE UU, aunque a un ritmo más moderado, crezca un 2,5%.

Desde Lonvia Capital aconsejan ser selectivo. Es decir, no vale solo que se trate de compañías de menor tamaño, sino que deben contar con una deuda reducida, altos márgenes sobre ebitda y una capacidad de crecer sin depender de factores exógenos al modelo de negocio. “Unas tasas elevadas durante más tiempo tienen un efecto directo en compañías que estén muy endeudas o no dispongan de capacidad para fijar precios y mejorar márgenes”, concluyen.

El 11 de julio el Russell 2000 sumó un 3,7%, la mayor subida desde noviembre

Las pequeñas sociedades cotizan con el mayor descuento en 20 años

El S&P 500 duplica las ganancias del Russell 2000

▶ Desigualdad. El buen desempeño visto la semana pasada en el índice de pequeña y mediana capitalización de EE UU fue una excepción. En lo que va de año el Russell 2000 escapa a las caídas, pero limita las ganancias al 8,2%, a gran distancia del S&P 500, que avanza un 18,6%. El tirón de las cotizadas vinculadas a la inteligencia artificial ha permitido el selectivo más seguido por gestores y analistas marcar sucesivos máximos a lo largo de 2024. Los grandes responsables de estas ganancias han sido los siete magníficos, que elevan su peso en el S&P 500 al 30%, una concentración que empieza dar vértigo. Por su parte, el MSCI World Small Cap se anota un 4,587%, frente al 14,46% del MSCI World.

▶ Mercado español. Una de las grandes excepciones a esta corriente se registra en el mercado español. Después del fuerte castigo de los dos últimos ejercicios los pequeños valores empiezan a recuperar el brillo. La mejor prueba de ello es que el Ibex Small Cap se anota un 9% en el año, muy próximo al 10,3% del Ibex 35. La principal razón es que Ercros y Lar, las dos cotizadas que más puntos aportan al índice de pequeños valores, son objeto de ofertas públicas de adquisición (opa).

El mercado comienza a anticipar la victoria electoral de Trump


Operadores en la Bolsa de Nueva York. GETTY IMAGES

El atentado fallido contra el magnate eleva su ventaja en las encuestas

La rentabilidad de la deuda avanza por las expectativas de más inflación

N. SALOBRAL / C. CASTELLÓ
MADRID

El intento de asesinato contra Donald Trump del pasado sábado está calando en el ánimo de los inversores. El suceso ha reforzado aún más las posibilidades del magnate de ocupar de nuevo la Casa Blanca, que ya se vieron fortalecidas con la debilidad mostrada por el presidente Joe Biden en el debate televisivo del 27 de junio. El mercado comienza a dar cada vez más opciones a un triunfo electoral de Trump y se está anticipando a ello, un movimiento que se refleja por un lado en la búsqueda de refugio tras el temor surgido con el atentado fallido y, por otro, con miras a más largo plazo, en la expectativa de una presidencia republicana que traería menos impuestos, mayores aranceles y menos controles regulatorios. Un escenario en el que se podrían ver especialmente beneficiados los pequeños valores y la banca.

Jugar la baza de un triunfo electoral de Trump en las presidenciales de noviembre en EE UU está abriéndose paso en el mercado. El magnate será proclamado con toda seguridad este jueves candidato republicano a la Casa Blanca en la convención nacional que celebra el partido y llega a ese momento con las encuestas a su favor. "Reflejo del cambio en las probabilidades, hemos recibido una avalancha de preguntas de los inversores en las últimas dos semanas. Estas cuestiones se reducen a "qué deberían hacer los inversores si el reciente momento político se prolonga", reconoce Goldman Sachs a propósito de la ventaja de Trump en las encuestas en un informe publicado el pasado viernes.

Wall Street abrió ayer al alza, después de que el Dow Jones y el S&P 500 ya alcanzaran niveles récord intradía en la sesión del viernes gracias a las expectativas de recorte de tipos en septiembre. El mercado también reaccionó con un incremento en los rendimientos de la deuda estadounidense, en contraste con los ligeros descensos en la rentabilidad de los bonos europeos. Así, el rendimiento del bono a 30 años, en el 4,45%, superó por primera vez desde enero al del bono a dos años. Y el dólar se apreció frente a la cesta de monedas del G10, con el peso mexicano retrocediendo más del 1% frente al billete verde.

Por un lado, un Gobierno de Trump sería un probable elemento de presión inflacionista, ante el potencial de recorte de impuestos y el arancel del 10% que el republicano pretendería aplicar a todas las importaciones, incluidas las europeas, capaz de reactivar la guerra comercial que ya declaró en 2018 y 2019. Los recortes de tipos serían más difíciles en ese contexto. Pero, por otro lado, la irrupción de la violencia política es un elemento de inquietud sobre la estabilidad institucional en EE UU que puede empujar a los inversores hacia los activos refugio.

Búsqueda de refugio

En Julius Baer apuntan a esa búsqueda de refugio en el corto plazo, como reacción al atentado. Pero a un posterior apetito por el riesgo a medida que se consolide la expectativa de victoria de Trump. El intento de asesinato de Donald Trump "puede llevar a los inversores a buscar activos refugio como el dólar estadounidense, el oro, el franco suizo, los bonos del Estado y las acciones de alta calidad. Las posibilidades de elección de Trump han subido considerablemente. De tener éxito, supondría un cambio hacia un modo de mayor asunción de riesgos en los mercados, esperándose un mayor crecimiento en 2025 debido a la bajada de impuestos y a las políticas favorables a las empresas", resume Christian Gattiker, jefe de análisis de la firma suiza.

El sector bancario, petrolero y de salud son vistos como los más beneficiados de un posible segundo mandato de Trump. También las *big tech*, que disfrutarían de menor vigilancia regulatoria. Aunque la mayor tensión comercial sería especialmente beneficiosa para las empresas con mayor exposición doméstica en su negocio y menos dependientes del exterior en sus suministros. En ese sentido, los pequeños valores estadounidenses son una baza de inversión ante una victoria de Trump, si bien desde Goldman apuntan que pueden ser una apuesta de doble filo. Son más sensibles al crecimiento económico y se comportaron mejor que el resto del mercado tras la victoria de Trump en 2016 pero, por otro lado, balances más débiles y baja productividad juegan en contra de las pequeñas firmas en un entorno de tipos aún elevados. "Para que las *small caps* obtengan mejores resultados, la política poselectoral tendría que mejorar significativamente las perspectivas de crecimiento económico y de los beneficios sin presionar al alza los tipos", asegura Goldman Sachs.

Los inversores dan ahora más de un 90% de opciones a una rebaja de tipos en septiembre, si bien la victoria de Trump sería un poderoso elemento a tener en cuenta para Jerome Powell. A la vista de que las propuestas económicas de Trump son más inflacionistas que las de Biden, la Fed podría ser más reticente a recortar tipos, un escenario que impactaría sin duda en la renta fija pero que podría ser detonante para extender el rally de la Bolsa.

Trump Media se dispara en Bolsa

Los títulos de Trump Media & Technology Group, dueño de la red social Truth Social, fundada por el expresidente de EE UU, llegaron a subir ayer un 50% en Bolsa, impulsadas por el aumento de probabilidades de que el magnate regrese a la Casa Blanca. Las alzas se moderaron al 34% a media hora del cierre. Esa ganancia aupaba su valor en Bolsa a casi 7.600 millones de dólares (frente a los 5.867 millones de cierre del viernes), una cifra astronómica si se tienen en cuenta sus pérdidas. En el primer trimestre perdió 327 millones y el ebit ajustado supuso números rojos de 12,1 millones. Todo ello con unos ingresos que apenas superaron los 770.000 dólares.

La debilidad de la economía china arrebata al Ibex los 11.200 puntos

CINCO DÍAS
MADRID

Los mercados de renta variable han iniciado la semana con recortes ante la debilidad de la economía china, pero también ante un arranque de la temporada de resultados trimestrales que no está sirviendo de catalizador y al que se suma el efecto en el mercado del intento de asesinato del candidato a la presidencia de Estados Unidos, Donald Trump, este fin de semana.

El PIB chino registró un avance del 4,7% entre abril y junio, un crecimiento que se situó por debajo de lo esperado por los analistas, que esperaban que repuntara un 5,1% en términos interanuales. Una debilidad que contagió a las principales Bolsas del mundo y que se ha visto acompañado además por unas cuentas trimestrales que no están deparando grandes alegrías. Una situación que ha propiciado caídas en las Bolsas europeas que en el caso del Ibex fueron del 0,96%. El selectivo ha vuelto a perder así los 11.200 puntos conquistados el pasado viernes.

Grifols fue el valor más bajista de la jornada al ceder un 6,35%. Sus títulos han digerido la decisión de la agencia Moody's de cesar su calificación al considerar que tiene información "insuficiente o inadecuada", y en medio de la posible opa de exclusión con Brookfield. Tampoco se libraron de las caídas Solaria, que restó un 5,38%, mientras que Acciona Energía cayó un 3,86%. Más alegrías vieron en Unicaja, cuyas acciones sumaron un 1%. Tras ella, los títulos de IAG avanzaron un 0,6% y los de Meliá subieron un 0,5%. Fuera del Ibex las mayores ganancias fueron para Renta 4, que sumó un 4,8%, y para Neinor, del 3,7%, tras anunciar una alianza con el fondo Octopus para invertir 200 millones de euros en *senior living*.

Los resultados trimestrales no están sirviendo de catalizador al alza

En el resto de Europa las caídas fueron también una constante, con el Euro Stoxx 50 y el Cac francés restando ambos un 1,2% y el Dax alemán cediendo un 0,8%. No ha ayudado mucho el *profit warning* lanzado en la Bolsa de Londres por Burberry, que se ha hundido un 15,7%. Además del goteo de resultados trimestrales, los inversores estarán a la espera de que el jueves se reúna el consejo de Gobierno del BCE. Una cita para la que no se esperan grandes novedades.

En Link Securities comentan que "esta semana los inversores en la eurozona tendrán la posibilidad de valorar si el BCE va a no a seguir a la Fed en septiembre y va a volver a bajar sus tasas de interés de referencia.

Dubái eleva su apuesta para atraer millonarios

El estado emiratí pone el foco en los ‘family offices’ chinos e indios

MONIQUE Z. VIGNEAULT
MADRID

A lo largo de la ruta de Sheikh Zayed Road –la mayor carretera de Emiratos Árabes Unidos, que discurre en paralelo al golfo Pérsico– se encuentra el Centro Financiero Internacional de Dubái (o DIFC, por sus siglas en inglés). En las entrañas de este agrupamiento de edificios, donde las sedes regionales de CaixaBank y Santander han coexistido con aquellas como Saudi Telecom (STC), se sitúa la cuna de la apuesta emiratí por la industria financiera: hasta 5.523 empresas están radicadas en este distrito. Ahora, el Gobierno mira más allá de las grandes corporaciones y ha puesto el foco en las grandes fortunas gestionadas por los *family offices*, firmas que se dedican a manejar patrimonios familiares millonarios.

Dubái siempre ha sido un destino ideal para las personas ultrarricas (también conocidas como individuos de alto patrimonio neto), y en el último año esta población privilegiada ha alcanzado las 72.500 personas, frente a las 68.400 en 2023. El centro ya cuenta con más de 600 familias con un patrimonio total de un billón de dólares, y ha concedido más de 150.000 visados entre 2019 y 2022. Con esta base, el emirato aspira a atraer oficinas de gestión patrimonial a esa exclusiva zona económica (sobre todo, grandes acaudalados chinos e indios) y de hecho ya ha lanzado una iniciativa específica: el DIFC Family Wealth Centre. Los requisitos que exige son un millón de dólares (922.840 euros) líquidos en efectivo y un mínimo de 50 millones de dólares (46 millones de euros) en patrimonio para registrarse en este exclusivo club. A cambio, las fortunas obtienen varias ventajas del centro, como el relativo secreto que ofrece: en algunos casos, incluso los bufetes de abogados que trabajan con el solicitante desconocen su nombre. Jacques Visser, director jurídico de la autoridad del DIFC, explica que la privacidad de la mencionada entidad es “imposible de sortear, sin acceso remoto posible”.

El emirato también ofrece un bajo impuesto de sociedades (tipo del 9%), así como la resolución privada de litigios, sujetos al derecho británico aplicable en toda la zona económica para garantizar seguridad a las inversiones. Asimismo, se ofertan servicios exclusivos como la planificación de sucesiones. Estas medidas han disparado el alquiler de una oficina en el DIFC en un 129% en los últimos tres años, según Knight Frank.

Mundi Ventures ya apunta a los 1.500 millones de inversión en capital riesgo

La gestora es un referente para startups ligadas al sector asegurador

Su vocación es internacional, pero con arraigo en Madrid

MIGUEL M. MENDIETA
MADRID

Javier Santiso (Saint-Germain-en-Laye, 1969) tiene un sueño. El consejero delegado de la gestora de fondos de capital riesgo Alma Mundi Ventures se ha propuesto crear una de las mayores firmas de inversión de toda Europa. ¿Su especialidad? Las compañías de nueva creación, las startups. Su vocación es internacional, pero con arraigo en Madrid. El economista creó el proyecto hace casi 10 años y desde entonces ha invertido en 60 compañías, levantando capital por valor de más de 500 millones de euros. Santiso ha reunido a un equipo de 22 personas, de 17 nacionalidades distintas (hay empleados de Suecia, Alemania, Brasil, Singapur, Estados Unidos, Nigeria...). “Para tener una vocación global es fundamental tener una plantilla global”, explica el financiero en las oficinas de la firma, en la lujosa calle Fortuny de Madrid. El objetivo es alcanzar en unos años los 1.500 millones de activos gestionados.

En estos nueve años y medio de andadura, Mundi Ventures ha entrado en el capital de algunas de las compañías europeas y americanas más prometedoras. Como la aseguradora alemana Wefox (valorada en 4.500 millones de euros); la base de datos sobre inversión sostenible Clarity AI, fundada en Estados Unidos por la española Rebeca Minguela y valorada en 400 millones de euros; o el unicornio español Jobandtalent, con una valoración de entre 1.500 y 2.000 millones.

La gestora tiene actualmente cuatro fondos, que se centran en tecnologías relacionadas con los seguros y startups creadas por la diáspora hispanohablante mundial. Uno de sus últimos proyectos es Kembara


Javier Santiso, presidente de la nueva gestora Alma Mundi Ventures. LUIS SEVILLANO

Fund, el mayor fondo de capital riesgo en compañías de nueva creación, y en el que participa el Banco Europeo de Inversiones, que ha comprometido 350 millones de euros. El fondo será gestionado por Mundi Ventures. Su intención es levantar otros 650 millones de firmas privadas y se centrará en compañías de tecnología puntera y clima. Si todo va bien, en los próximos años Mundi Venture superará los 1.500 millones de activos gestionados.

Santiso (consejero del grupo Prisa, empresa editora de **CincoDías**) es uno de los financieros españoles con más proyección internacional, al tiempo que es novelista (con ocho novelas publicadas), poeta (45 poemarios), traductor y editor (fundó la editorial de arte La Cama Sol). Con doble nacionalidad francesa y española, este economista de formación ha estudiado en París, en la Universidad de Oxford y un máster de jóvenes liderazgos en Harvard. Su experiencia profesional también es muy extensa: ha sido economista jefe del centro de desarrollo de la OCDE, economista jefe de mercados emergentes en Crédit Agricole, BBVA y Lazard Frères, jefe de inversiones en startups de Telefónica y consejero delegado para Europa del fondo soberano de Malasia.

Su CEO pretende crear una de las mayores firmas de inversión de Europa

En sus nueve años de vida ha entrado en el capital de empresas prometedoras

Seguros

Desde que fundó Mundi Ventures, en 2015, uno de los sectores donde más ha destacado ha sido el asegurador. “Creemos que es una industria atractiva, y que pasa muy desapercibida en muchas ocasiones”, explica el directivo. Con todo, la firma no se quiere ceñir a la inversión en compañías de nueva tecnología aseguradora (*insurtech*, en la jerga) sino que “queremos utilizar el seguro como el caballo de Troya que nos permita acceder a un espectro de compañías mucho más amplio”. Santiso recuerda que incluso una firma de reserva de viajes como Booking genera un 20% de sus ingresos gracias al seguro. Mundi Ventures es una de los 10 mayores inversores mundiales en nuevas compañías aseguradoras.

Los fondos de Mundi Ventures son de capital riesgo: vehículos que invierten en compañías que no cotizan en Bolsa. Al tratarse de activos menos líquidos, son productos que están pensados para clientes institucionales (aseguradoras, oficinas de asesoramiento de familias acaudaladas, planes de pensiones...). Los mínimos de inversión son muy altos y el plazo en que hay que mantener el dinero en el fondo suelen superar los siete años. En el primer fondo de *insurtech*, de 100 millones de euros, Mapfre actuó de inversor ancla.

Dado que las inversiones tienen un propósito de cambio social palpable, o de lucha para combatir el cambio climático, los productos de Mundi Ventures cuentan con la participación de algunos organismos públicos. Ayer se anunció que la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (Aecid) a través de su Fondo para la Promoción del Desarrollo, va a invertir 25 millones en la gestora Mundi Ventures. Sus productos no utilizan la etiqueta de fondos de impacto, aunque comparten la filosofía de este tipo de inversiones.

“No concibo la posibilidad de invertir en proyectos que no sienta que van a tener un impacto positivo para la sociedad”, asegura.

Intermoney impulsa a Aena a nuevos máximos en Bolsa

La firma le da un potencial alcista del 5,8% y sube su consejo a comprar

CINCO DÍAS
MADRID

Buen momento para Aena en Bolsa. Los analistas de Intermoney elevaron ayer su precio objetivo hasta los 205 euros por acción, frente a los 170 euros previos, lo que le otorga un potencial alcista del 5,8% desde el precio de cierre de ayer. La acción escapó de las caídas generalizadas del mercado español y se anotó un alza del 0,26%.

Más allá de la mejora del precio objetivo, los analistas de Intermoney mejoraron a comprar su consejo sobre Aena, desde el anterior de mantener. Una decisión que justifican por una mejora de las previsiones de más del 10% en el ebitda previsto hasta 2026 tras los resultados del primer trimestre. "Si bien el potencial del valor es algo limitado, pensamos que el fuerte crecimiento, la seguridad del marco regulatorio, los bajos niveles de deuda y el rendimiento por dividendo son suficientemente atractivos para justificar además nuestra recomendación favorable", apuntan.

Con un sector como el turístico recuperando el brillo en Bolsa después de la crisis de la pandemia, Aena se anota un 18% en el año. A lo largo de 2024 el gestor aeroportuario ha logrado cerrar el agujero causado por la pandemia y toca máximos históricos. Los analistas se muestran confiados con el futuro de la compañía en Bolsa. El 56,3% de las firmas que siguen al valor aconsejan comprar sus acciones y aumentar la exposición en cartera. El 34,4% cree que sigue teniendo potencial y recomiendan mantener, frente al 9,4% que se muestra algo más cauto y piensa que los más adecuado sería hacer caja.

El 91% de los analistas apuesta por mantener o incrementar su peso en cartera

El optimismo se refleja también las valoraciones. El consenso de los expertos consultados por Bloomberg fija como precio objetivo a 12 meses los 202,66 euros, un potencial del 4,6%.

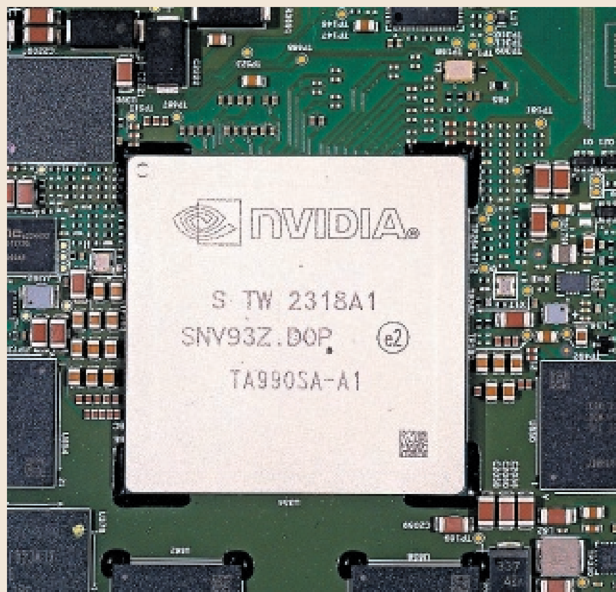
Las acciones de Nvidia, en compás de espera antes de la ola de resultados

Los expertos elevan con fuerza los precios objetivos del fabricante estadounidense de chips, al que ven recorrido por el empuje de la IA

RICARDO SOBRINO
MADRID

Nvidia promete convertirse, un trimestre más, en la estrella de la temporada de resultados en Wall Street. En un arranque de presentaciones de cuentas algo discreto por parte de la banca estadounidense, los inversores miran de reojo a las firmas de tecnología y de inteligencia artificial como principales animadoras del mercado. Y Nvidia es la gran apuesta, aunque para ello haya que esperar hasta el 28 de agosto.

Aunque en los últimos seis meses Nvidia se ha revalorizado un 130% en Bolsa, en las últimas cuatro semanas su acción se ha quedado congelada –recortando incluso un leve 1%– ante el temor a la llegada de una corrección de las grandes tecnológicas tras la fuerte subida acumulada desde 2023. Pese a su comportamiento en el parqué, los expertos confían en que sea la calma que antecede a la euforia. El consenso de analistas de Bloomberg concede a Nvidia un precio objetivo de 137,77 dólares por acción. Actualmente, su cotización ronda los 129 dólares, lo que supone un potencial del 7%. Pero en las últimas semanas, a los analistas se les quedan cortas esas cifras y han realizado fuertes movimientos al alza.



Un chip fabricado por Nvidia. GETTY IMAGES

La firma TD Cowen acaba de elevar el precio objetivo de Nvidia un 28%, de 140 dólares por acción a 165. Y no es la única. Recientemente, Keybanc Capital Markets lo subió un 38%, desde 130 dólares a 180; Benchmark lo ha incrementado desde 135 a 170 dólares, y antes Citi y Wolfe Research lo subieron desde 125 a 150 dólares.

Comprar títulos

El 89% de los expertos que sigue el valor aconseja comprar títulos de Nvidia, mientras que el 9,6% recomienda mantener y solo un 1,4% sugiere vender. Por lo que lejos de pensar que ha tocado techo, los analistas le ven aún mucho recorrido. De momento, los principales índices de Wall Street se han mantenido tibios con el arranque de la temporada de resultados trimestrales. Pero según los datos de FactSet, se espera que los beneficios de las firmas del S&P 500 aumenten un 8,8% en el segundo trimestre.

Igualmente, se estima que las compañías relacionadas con la tecnología eleven sus ingresos un 24% mientras que las no tecnológicas solo lo harán el 1,5%. Por ello, las miradas están centradas en Meta, Alphabet, Amazon, Microsoft y la propia Nvidia, que mantiene un idilio con los inversores desde que se desató la carrera por la inteligencia artificial.

En lo que va de año, las acciones de Nvidia no han dejado de subir. El fabricante de microchips y tarjetas gráficas se ha revalorizado un 168% en Bolsa desde enero y el pasado junio arrebató (temporalmente) a Microsoft el trono como empresa más valiosa del mundo, al alcanzar una capitalización de 3,33 billones de dólares.

La inteligencia artificial ha desatado una euforia empresarial bajo la promesa de que revolucionará los sectores en términos de eficiencia, productividad y seguridad. Y esa apuesta por la IA en todas las industrias se ha convertido en el gran motor de los mercados en la primera mitad de este 2024.

Aunque Nvidia es el máximo exponente, otras empresas relacionadas con la fabricación de equipos necesarios para desarrollar la inteligencia artificial han experimentado ese subidón de la ola de la IA. Así, el fabricante de equipos informáticos y servidores Supermicro se revaloriza un 220%; Qualcomm se apunta un 46%; el gigante holandés ASML, que fabrica la maquinaria con la que se imprimen los microchips, sube un 50%, y la Taiwanesa TSMC, que diseña y fabrica semiconductores, un 75%.

BlackRock revalida su récord de activos bajo gestión

La gestora confía en cerrar en el tercer trimestre la adquisición de GIP

EP
MADRID

La mayor gestora de activos del mundo, BlackRock, cerró el segundo trimestre de 2024 con un beneficio neto atribuido de 1.495 millones de dólares (1.371 millones de euros), lo que equivale a un incremento del 9,4% en comparación con el año pasado, según informó la compañía, que cerró el trimestre con activos gestionados por un importe récord de 10,64 billones de dólares (9,76 billones de euros).

Los activos bajo gestión de BlackRock aumentaron entre abril y junio en más de 170.000 millones de dólares (155.876 millones de euros) respecto de los primeros tres meses de 2024 y en 1,22 billones de dólares (1,12 billones de euros) en comparación con el mismo trimestre de 2023.

En el segundo trimestre, la entidad contabilizó entradas netas por importe de 81.565 millones de dólares (74.788 millones de euros), lo que implica un crecimiento del 6,7% en un año y eleva a unos 139.000 millones de dólares (127.450 millones de euros) las entradas en los seis primeros meses del año.

En este sentido, en el primer semestre de 2024 la entidad obtuvo un beneficio neto atribuido de 3.068 millones de dólares, un 21,6% más que en la primera mitad del año anterior.

A su vez, la cifra de negocio de BlackRock sumó hasta junio un total de 9.533 millones de dólares, un 9,5% más, incluyendo un crecimiento del 7,7% en el segundo trimestre, hasta los 4.805 millones de dólares.

"BlackRock generó casi 140.000 millones de dólares de entradas netas totales en el primer semestre de 2024, incluidos casi 82.000 millones de dólares en el segundo trimestre, lo que resultó en un crecimiento orgánico de las tarifas base del 3%", señaló Laurence D. Fink, presidente y consejero delegado de la gestora, que destacó que el crecimiento orgánico estuvo impulsado por los mercados privados, la renta fija activa minorista y los crecientes flujos hacia los ETF, que tuvieron el mejor comienzo de año registrado.

Por otro lado, el ejecutivo indicó que la entidad está en camino de cerrar la adquisición de Global Infrastructure Partners (GIP) "en el tercer trimestre de 2024", con la que se espera duplicar las tarifas base de los mercados privados y agregar aproximadamente 100.000 millones de dólares (91.691 millones de euros) en activos de infraestructura bajo gestión.

CincoDías
Martes, 16 de julio de 2024

El faro del inversor / Hugo Ferrer

El fin de la fase alcista está cerca por culpa de las valoraciones y de la amplitud de mercado

Las firmas tecnológicas estadounidenses se han revalorizado en los últimos meses, pero el resto de valores ha perdido capitalización

El de Estados Unidos es desde hace un tiempo un mercado extraordinariamente caro. Ya no comparado con épocas que quedan lejanas, sino incluso con el rango de valoraciones observadas durante las últimas tres décadas. Así, el ratio PER del índice S&P 500 utilizando los beneficios estimados de los próximos 12 meses se encuentra en 20,47 puntos, un nivel que solo ha tocado en los momentos finales de la burbuja tecnológica entre los años 1998 y 2000 y durante el explosivo rally bursátil que se produjo durante la pandemia, al calor de los enormes estímulos monetarios y fiscales que lanzaron las autoridades competentes. Como todos sabemos, tras esos excesos de valoraciones llegaron mercados bajistas, incluido el gran mercado bajista entre 2000 y 2002, donde el S&P 500 perdió la mitad de su valor.

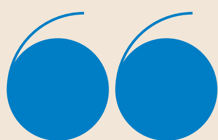
Ahora bien, un mercado muy caro no es una señal de venta *per se*. Más bien es un factor de alto riesgo, al igual que una persona de 93 años tiene una mayor probabilidad de morir mañana, comparada con la de un jovenzuelo de tan solo 15 años. Si utilizamos esta analogía, este mercado es como un señor mayor de más de 90 años: nadie sabe cuándo fallecerá, pero las estadísticas están en su contra y sería extraordinariamente raro que viviera más de 105 años. Lo más preocupante, más allá de este factor de riesgo más o menos abstracto, es que han comenzado a darse signos de que este mercado alcista nacido en octubre de 2022 está en su fase final. Ya sabes, técnicamente el mercado alcista nació en 2022 porque previamente el índice S&P 500 había declinado más de un -20% desde máximos históricos, pero también muchos argumentamos que aquello solo fue una parada más del gran mercado alcista que nació en marzo de 2009, cuando en medio de la Gran Recesión muchos dudaban del sistema capitalista.

¿Y cuáles son estos signos que me preocupan y que históricamente se han dado al final de los mercados alcistas? Nada menos que importantes divergencias entre lo que están haciendo unos pocos valores líderes y el resto del mercado. Así, mientras Nvidia y otros valores se han revalorizado durante los últimos tres meses, el resto del mercado ha perdido capitalización de mercado en este mismo periodo. Esto es un signo clásico de un entorno macroeconómico adverso, donde solo pueden brillar unos pocos valores que están más allá del bien y del mal (y de los altos tipos de interés), mientras el resto del mercado no consigue levantar el vuelo.

Y la realidad es que cuando se está ante estas condiciones macroeconómicas adversas y el conjunto del mercado se resiente, históricamente ha sido un signo clásico de fin de ciclo. Puede que Jerome Powell siga celebrando el llamado *soft landing,* una situación donde la economía sigue creciendo y el desempleo no repunta significativamente a pesar de las subidas de tipos de interés oficiales, pero la amplitud de mercado está señalando que el entorno actual es adverso y que el peligro es máximo. O dicho de otra manera, un mercado extraordinariamente caro y mostrando importantes divergencias en la amplitud de mercado es una bomba de relojería. Personalmente, sigo alcista en este mercado, pero reconozco que estoy con el gatillo preparado para salirme de mis posiciones e incluso abrir cortos en los principales índices si detecto un punto interesante desde el que hacerlo.



GETTY IMAGES



Un mercado muy caro no es una señal de venta 'per se'. Más bien es un factor de alto riesgo

Esquema analítico

Desde mi esquema analítico, solo faltaría una cosa para volverme bajista y posicionarme de forma acorde a ello en este mercado: que el indicador adelantado de la OCDE gire a la baja, algo que aún no ha hecho, pero que podría hacer en los próximos meses según mis cálculos. Este indicador, diseñado específicamente para detectar las diferentes tendencias del ciclo económico global (utilizo el dato de 20 países miembros de la OCDE que la propia organización denomina como G20), es una buena guía para entender si la economía global está acelerando o desacelerando.

No es que tenga capacidad de predecir una recesión, pero sí te indica si esa economía global ha entrado en una desaceleración económica. Y recordemos que, primero, las desaceleraciones económicas globales le sientan muy adversamente al mercado de acciones y, segundo, que toda recesión siempre comienza como una desaceleración económica. Dicho en otras palabras, si ves el indicador de la OCDE declinar, mi mejor consejo es que dejes de ser alcista sobre el mercado de acciones.

Si este giro se produjera, y mis cálculos con los últimos datos habidos me sugieren que es probable que así sea en los próximos pocos meses, entonces me volvería bajista y buscaría posicionamientos bajistas en el mercado. Por supuesto, sabiendo que este es un mercado muy sobrevalorado, llegado el momento iría a por sus partes más débiles. No me pondría corto del índice Nasdaq 100 o del índice S&P 500, sino de versiones equiponderadas del índice S&P 500 o de índices de empresas de pequeña capitalización como el Russell 2000, ya que son estas partes del mercado las que más débiles se están mostrando ahora mismo y las que permitirían un mejor ratio beneficio riesgo llegado el caso.

Dicho esto, sigo alcista, pero con el dedo en el gatillo para disparar si las cosas se suceden tal y como he señalado aquí.

Hugo Ferrer es gestor en GPM SV y director del Club Bursátil Confidencial.

El gráfico de la semana / Alberto Espelosín

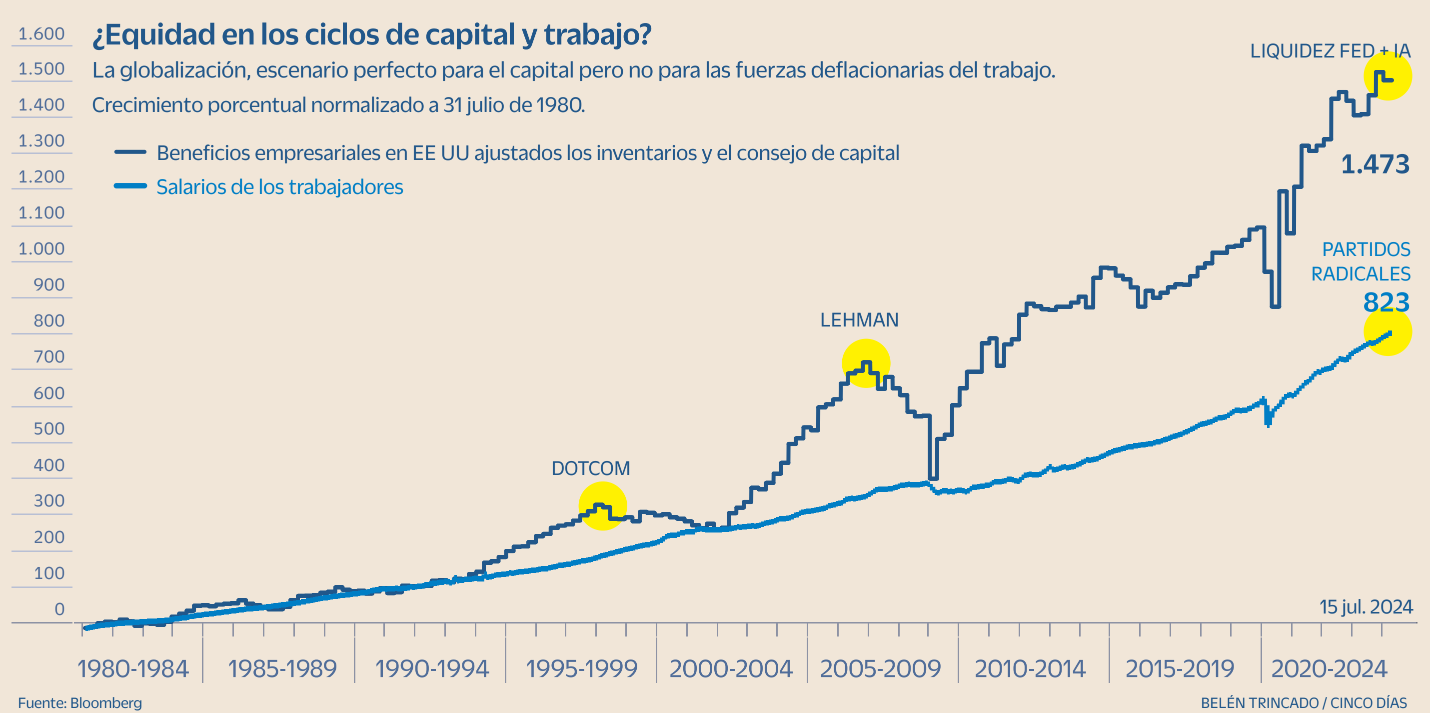
Las desigualdades de los ciclos de capital y trabajo

Hay una gran descompensación y la gran pregunta es quién va a pagar la fiesta

La alternancia razonable de los ciclos de capital y trabajo son la razón de ser del crecimiento económico en un sistema donde el Estado debe tener un efecto keynesiano moderado. Hoy en día nos encontramos en una situación algo compleja en la medida en que el Estado se ha endeudado a cifras insostenibles para poder seguir alimentando el Estado de bienestar que ha habido y que vendrá en el futuro ya que nos enfrentamos a un déficit permanente donde los ingresos van a crecer muy por debajo de los gastos. Estos gastos ya no crecen solo por la mala utilización del gasto estatal sino por el inexorable crecimiento del envejecimiento poblacional y la mayor esperanza de vida.

Los crecimientos de la relación de capital y trabajo se han alejado de una manera importante los últimos años, especialmente desde la *fase pos-Lehman*, y han dejado un panorama en el que la inercia de la globalización y de los grandes jugadores mundiales han hecho que sus beneficios empresariales volaran en un entorno de bajos tipos, menor deuda de las empresas y ampliación relevante de los márgenes empresariales por ser capaces de traspasar la inflación en la ultima parte del ciclo.

Por el lado de los salarios, lo que tenemos es una situación bastante neutral donde las mejoras por la inflación no han sido suficientes para cubrir la subida de precios y donde el ahorro acumulado y la menor deuda del sector privado han sido la razón de ese extraordinario comportamiento del consumo. Puede parecer que todo ha ido bien a pesar de lo que muestra el gráfico, pero la descompensación es clara y lo que viene por delante son grandes preguntas, especialmente de quién va a pagar la fiesta que viene.



Fuente: Bloomberg
BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

Viendo el peso de los impuestos de sociedades en el conjunto de la recaudación en Estados Unidos, que se sitúa en el 9%, teniendo en cuenta que el déficit público puede ser permanente en la zona del 6% y viendo el poder que a las multinacionales le ha otorgado la globalización y para evitar que surjan políticas radicales en EE UU, creo que se puede dar cierta presión impositiva sobre las empresas en los próximos años.

Las fuerzas deflacionarias sobre los salarios van a estar ahí, y no solo vienen del menor coste laboral que las compañías pueden capturar en otra parte del mundo, sino que la amenaza más inminente viene de la digitalización. De ahí que se abra ahora un enorme debate sobre si la tecnología debiera pagar más impuestos en proporción a las bonanzas del ciclo que ha sido capaz de capturar. Que el capital tenga excesos de beneficios es lo deseable y natural para que pueda seguir invirtiendo, con lo que se genera empleo, crecimientos de salarios y posterior consumo. Por tanto, que eso suceda. Pero viendo los impactos laborales que tienen las nuevas tecnologías, sería bueno que los agentes que mueven la economía no generaran conflictos que no pusieran en duda los compromisos futuros en materia social.

Alberto Espelosín es gestor del fondo Renta 4 Alpha.

Ibex 35

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Acciona	**111,4**	-3,1	**-2,71**	113,8	111,4	107.494	12.074.031,6	**6.111**	4,89	02/07/2024	**4,39**	144,45	99,86	-14,1	**ANA**
Acciona Energía	**18,7**	-0,75	**-3,86**	19,45	18,66	276.394	5.207.171,54	**6.073**	0,49	18/06/2024	**2,61**	30,14	18,49	-30,73	**ANE**
Acerinox	**9,96**	-0,04	**-0,4**	10,06	9,96	1.051.742	10.517.218,53	**2.483,4**	0,31	17/07/2024	**3,11**	10,81	8,67	-6,15	**ACX**
ACS	**39,22**	-0,14	**-0,36**	39,3	39,08	297.423	11.660.287,08	**10.654,7**	0,46	02/07/2024	**0,13**	42,1	29,53	-1,99	**ACS**
Aena	**193,7**	0,5	**0,26**	195,4	193,3	105.845	20.527.173,6	**29.055**	7,66	03/05/2024	**3,95**	195,4	131,5	17,73	**AENA**
Amadeus	**63,08**	-0,04	**-0,06**	63,52	62,6	319.557	20.156.026,36	**28.417,5**	0,8	02/07/2024	**1,97**	69,22	52,56	-2,71	**AMS**
ArcelorMittal	**21,65**	0,07	**0,32**	21,91	21,53	178.706	3.883.797,02	**18.463,3**	0,23	16/05/2024	**1,88**	26,94	19,92	-15,92	**MTS**
Banco Sabadell	**1,902**	-0,005	**-0,26**	1,92	1,878	12.009.307	22.878.372,31	**10.347,3**	0,03	16/04/2024	**1,58**	1,97	1,01	71,34	**SAB**
Banco Santander	**4,451**	-0,058	**-1,29**	4,502	4,429	13.421.306	59.836.763,85	**68.965**	0,1	29/04/2024	**3,16**	4,93	3,33	19,3	**SAN**
Bankinter	**7,66**	-0,04	**-0,52**	7,73	7,594	1.842.922	14.120.585,71	**6.885,3**	0,11	24/06/2024	**9,46**	8,2	5,49	32,85	**BKT**
BBVA	**9,814**	0,028	**0,29**	9,85	9,684	4.608.500	45.173.903,99	**56.560,9**	0,39	08/04/2024	**5,6**	11,28	6,69	18,96	**BBVA**
CaixaBank	**5,234**	0,012	**0,23**	5,264	5,162	6.427.970	33.626.631,09	**38.041,2**	0,39	28/03/2024	**4,41**	5,32	3,49	40,15	**CABK**
Cellnex Telecom	**32,79**	-0,57	**-1,71**	33,3	32,71	924.810	30.394.900,3	**23.165,3**	0,02	13/06/2024	**0,17**	38,82	26,02	-6,45	**CLNX**
Colonial	**5,51**	-0,075	**-1,34**	5,58	5,465	538.935	2.972.174,57	**3.456,7**	0,27	19/06/2024	**4,54**	6,71	4,81	-14,73	**COL**
Enagás	**13,38**	-0,2	**-1,47**	13,63	13,34	852.475	11.444.080,35	**3.505,4**	1,04	02/07/2024	**13**	17,24	12,72	-11,04	**ENG**
Endesa	**17,98**	-0,37	**-2,02**	18,35	17,98	748.708	13.495.426,14	**19.036,4**	0,5	27/06/2024	**14,38**	20,18	15,85	-0,6	**ELE**
Ferrovial	**38,3**	0,08	**0,21**	38,5	38,22	713.744	27.361.436,96	**28.549,1**	0,29	20/05/2024	**1,12**	38,5	27,25	15,75	**FER**
Fluidra	**20,22**	-0,2	**-0,98**	20,28	20,02	165.954	3.351.223,3	**3.884,8**	0,3	29/11/2024	**1,73**	24,42	15,32	8,33	**FDR**
Grifols	**9,21**	-0,624	**-6,35**	9,718	9,21	3.317.493	31.077.249,26	**3.924,7**	0,36	03/06/2021	**-**	15,92	6,36	-36,37	**GRF**
IAG	**2,083**	0,013	**0,63**	2,09	2,05	5.766.085	11.954.083,2	**10.355,6**	0,15	14/09/2020	**-**	2,18	1,58	16,23	**IAG**
Iberdrola	**11,83**	-0,22	**-1,83**	12,035	11,825	9.277.104	110.136.663,23	**73.819,2**	0,7	04/07/2024	**0,04**	12,53	9,88	1,52	**IBE**
Inditex	**46,42**	-0,87	**-1,84**	47,24	46,42	898.064	41.835.287,29	**144.675**	0,77	31/10/2024	**2,59**	47,68	32,32	19,93	**ITX**
Indra Sistemas	**19,06**	-0,18	**-0,94**	19,24	18,97	331.014	6.322.566,7	**3.367**	0,25	09/07/2024	**1,31**	22,04	11,87	37,43	**IDR**
Logista	**27,5**	0,06	**0,22**	27,6	27,34	132.682	3.643.800,52	**3.650,6**	1,36	27/02/2024	**6,73**	27,72	22,3	12,09	**LOG**
Mapfre	**2,148**	-0,018	**-0,83**	2,174	2,134	1.022.400	2.197.518,24	**6.614,9**	0,09	22/05/2024	**6,77**	2,39	1,77	11,48	**MAP**
Meliá Hotels	**7,45**	0,035	**0,47**	7,49	7,375	273.803	2.040.264,89	**1.642**	0,09	05/07/2024	**1,26**	8,18	5,07	24,41	**MEL**
Merlin Prop.	**10,74**	-0,01	**-0,09**	10,76	10,66	407.408	4.371.950,99	**5.045,3**	0,24	17/05/2024	**4,12**	11,27	7,46	6,86	**MRL**
Naturgy	**21,48**	-0,28	**-1,29**	21,84	21,48	389.396	8.397.382,86	**20.827,3**	0,4	05/04/2024	**4,66**	28,44	19,51	-19,41	**NTGY**
Redeia	**16,16**	-0,3	**-1,82**	16,44	16,16	707.194	11.456.028,87	**8.743,9**	0,73	27/06/2024	**6,19**	17,53	14,36	10,4	**RED**
Repsol	**13,66**	-0,135	**-0,98**	13,805	13,59	2.673.940	36.530.698,53	**16.629,6**	0,5	04/07/2024	**6,59**	16,22	12,51	2,57	**REP**
Rovi	**86**	-0,3	**-0,35**	87,7	85,65	34.022	2.943.477,5	**4.645,4**	1,1	08/07/2024	**1,28**	94,8	38,9	43,36	**ROVI**
Sacyr	**3,352**	-0,036	**-1,06**	3,382	3,352	1.159.560	3.902.671,98	**2.555,2**	0,06	12/01/2024	**-**	3,77	2,6	8,38	**SCYR**
Solaria	**11,09**	-0,63	**-5,38**	11,7	11,08	745.468	8.379.456,34	**1.385,7**	-	03/10/2011	**-**	18,92	9,29	-37,02	**SLR**
Telefónica	**3,991**	-0,043	**-1,07**	4,036	3,972	6.948.513	27.734.752,29	**22.629,6**	0,15	17/12/2024	**7,52**	4,48	3,49	14,15	**TEF**
Unicaja Banco	**1,314**	0,013	**1**	1,32	1,276	3.709.309	4.858.493,77	**3.488,5**	0,05	17/04/2024	**3,78**	1,36	0,83	46,18	**UNI**

Mercado continuo

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Adolfo Domínguez	**5,02**	0,06	**1,21**	5,12	5,02	697	3.502,34	**47,5**	-	28/07/2010	**-**	6,5	4,26	-0,8	**ADZ**
Aedas Homes	**23,6**	0,2	**0,85**	23,75	22,85	79.101	1.842.425,3	**1.031,3**	2,25	22/03/2024	**14,41**	23,75	14,88	28,43	**AEDAS**
Airbus	**133,44**	0,2	**0,15**	134,1	132,78	1.861	248.594,48	**105.817,4**	2,8	16/04/2024	**1,35**	175	120,6	-5,07	**AIR**
Airtificial	**0,127**	0	**-0,16**	0,129	0,127	1.029.202	131.765,65	**169,6**	-		**-**	0,18	0,11	-1,24	**AI**
Alantra	**8,98**	-0,1	**-1,1**	8,98	8,84	5.342	47.591,42	**346,9**	0,08	08/05/2024	**0,89**	10,5	7,8	7,58	**ALNT**
Almirall	**9,165**	-0,205	**-2,19**	9,46	9,165	164.640	1.520.458,32	**1.956,4**	0,18	17/05/2024	**2,03**	10,08	7,74	11,22	**ALM**
Amper	**0,1**	-0,002	**-1,76**	0,102	0,099	1.043.502	105.241,45	**150**	-		**-**	0,13	0,07	22,01	**AMP**
AmRest	**5,63**	-0,14	**-2,43**	5,9	5,63	1.119	6.450,18	**1.264,6**	-		**-**	6,83	5,24	-6,48	**EAT**
Aperam	**26,14**	=	**=**	25,8	25,6	14	360,4	**1.913**	0,5	10/05/2024	**7,81**	33,87	23,8	-20,74	**APAM**
Applus Services	**12,8**	0,02	**0,16**	12,8	12,78	11.543	147.748,74	**1.652,1**	0,16	04/07/2023	**1,25**	13,16	9,43	27,8	**APPS**
Arima	**8,44**	-0,02	**-0,24**	8,44	8,44	511	4.312,84	**239,9**	-		**-**	8,58	5,85	33,23	**ARM**
Atresmedia	**4,575**	0,01	**0,22**	4,6	4,55	86.927	397.625,79	**1.027,3**	0,24	18/06/2024	**3,93**	5,42	3,38	27,02	**A3M**
Atrys Health	**3,55**	0,04	**1,14**	3,57	3,41	9.996	35.189,08	**269,9**	-		**-**	5	2,77	-4,36	**ATRY**
Audax	**1,84**	-0,036	**-1,92**	1,872	1,84	178.499	330.045,6	**834,3**	0,02	14/07/2021	**-**	2	1,07	44,31	**ADX**
Azkoyen	**6,5**	0,1	**1,56**	6,5	6,4	1.642	10.661,28	**158,9**	0,36	03/07/2024	**5,52**	6,94	5,54	0,63	**AZK**
Berkeley	**0,216**	-0,002	**-0,69**	0,22	0,216	421.317	91.552,27	**96,3**	-		**-**	0,44	0,16	24,43	**BKY**
Bodegas Riojanas	**4,08**	0,14	**3,55**	4,1	3,9	1.201	4.794,1	**20,6**	0,1	13/09/2023	**2,35**	5,2	3,74	-14,72	**RIO**
Borges	**2,74**	-0,08	**-2,84**	2,82	2,74	4.566	12.835,8	**63,4**	-		**-**	2,94	2,34	10,16	**BAIN**
CAF	**36,5**	0,3	**0,83**	36,5	36	20.554	745.197,05	**1.251,2**	1,11	04/07/2024	**3,04**	36,5	27,05	11,04	**CAF**
Caja Mediterraneo	**1,34**	=	**=**	-	-	-	-	**67**	-		**-**	-	-	=	**CAM**
Catalana Occidente	**38,15**	0,25	**0,66**	38,2	37,75	11.041	420.887,75	**4.578**	0,21	08/07/2024	**2,97**	39,4	28	22,65	**GCO**
Cevasa	**6**	=	**=**	6	6	549	3.294	**139,5**	0,22	01/07/2024	**3,67**	6,8	5,6	=	**CEV**
CIE Automotive	**26,3**	-0,15	**-0,57**	26,45	26,3	13.612	358.627,65	**3.150,9**	0,45	04/07/2024	**3,42**	29,16	23,7	2,84	**CIE**
Cleop	**1,15**	=	**=**	-	-	-	-	**17**	-		**-**	-	-	=	**CLEO**
Clínica Baviera	**31,9**	=	**=**	32	31,4	7.097	226.331,6	**520,2**	0,8	16/07/2024	**7,43**	32	18,4	38,7	**CBAV**
Coca-Cola EP	**68**	-0,1	**-0,15**	68,6	67,4	1.233	84.080,6	**31.305,3**	0,74	09/05/2024	**2,83**	71,5	53	12,75	**CCEP**
Corp. Fin. Alba	**50,1**	0,1	**0,2**	50,4	49,9	4.455	223.249,6	**2.968,2**	0,96	21/06/2024	**1,92**	53	45,25	4,17	**ALB**
Deoleo	**0,226**	-0,002	**-0,88**	0,229	0,226	102.038	23.264,64	**113**	-		**-**	0,28	0,19	=	**OLE**
DESA	**13,2**	=	**=**	-	-	-	-	**24,1**	0,28	05/06/2024	**-**	14,5	10,8	12,5	**DESA**
Dia	**0,013**	=	**=**	0,013	0,013	3.409.290	44.263,48	**754,9**	0,18	13/07/2021	**-**	0,02	0,01	10,17	**DIA**
Dominion	**3,31**	0,035	**1,07**	3,34	3,28	239.577	794.109,28	**500,3**	0,1	05/07/2024	**2,95**	3,9	2,98	-2,53	**DOM**
Duro Felguera	**0,539**	-0,001	**-0,19**	0,543	0,53	68.128	36.426,83	**116,8**	-		**-**	0,76	0,52	-17,18	**MDF**
Ebro Foods	**15,28**	-0,22	**-1,42**	15,5	15,22	35.659	545.541,46	**2.351,1**	0,22	27/09/2024	**3,73**	17	14,36	-0,13	**EBRO**
Ecoener	**3,85**	-0,07	**-1,79**	3,89	3,85	5.681	22.064,38	**219,3**	-		**-**	4,97	3,05	-7,55	**ENER**
eDreams Odigeo	**6,96**	-0,08	**-1,14**	7,11	6,95	17.073	119.125,39	**888,1**	-		**-**	7,73	5,47	-8,21	**EDR**
Elecnor	**19,92**	0,16	**0,81**	20,05	19,7	31.897	635.743,85	**1.733**	0,4	03/06/2024	**0,34**	21,45	13	1,07	**ENO**
Ence	**3,326**	-0,032	**-0,95**	3,364	3,322	514.263	1.716.427	**819,1**	0,29	16/05/2023	**16,96**	3,63	2,62	18,57	**ENC**
Ercros	**3,91**	-0,01	**-0,26**	3,92	3,88	36.106	140.988,32	**357,5**	0,1	08/07/2024	**2,46**	3,98	2,26	48,48	**ECR**
Faes Farma	**3,475**	-0,045	**-1,28**	3,515	3,475	84.490	294.541,23	**1.098,9**	0,12	04/07/2024	**4,46**	3,83	2,87	11,39	**FAE**
FCC	**13,64**	-0,12	**-0,87**	13,72	13,44	33.797	460.890,6	**5.948,5**	0,5	02/07/2024	**-**	15,4	11,72	-5,49	**FCC**
GAM	**1,35**	-0,005	**-0,37**	1,355	1,35	1.583	2.138,18	**127,7**	-	27/10/2020	**-**	1,55	1,18	14,83	**GAM**
Gestamp Autom.	**2,745**	-0,055	**-1,96**	2,815	2,735	325.082	898.974,58	**1.579,8**	0,08	01/07/2024	**5,37**	4,64	2,62	-20,18	**GEST**
Grenergy Renov.	**35,65**	-0,95	**-2,6**	36,5	35,65	24.750	889.338,3	**1.091,3**	-		**-**	36,65	18,2	6,89	**GRE**
Grifols	**7,405**	-0,64	**-7,96**	7,83	7,34	643.361	4.831.971,26	**1.935,9**	0,37	03/06/2021	**-**	10,98	4,84	-23,74	**GRF.P**
GRUPO EZENTIS	**0,18**	-0,003	**-1,64**	0,183	0,18	367.732	66.398,31	**83,5**	-		**-**	-	-	83	**EZE**
Grupo San José	**4,34**	-0,04	**-0,91**	4,4	4,34	8.066	35.263,85	**282,2**	0,15	21/05/2024	**3,46**	5,04	3,4	26,59	**GSJ**
Iberdrola	**0,347**	-0,005	**-1,53**	0,354	0,347	18.343.201	6.434.276,94	**-**	-	04/07/2024	**-**	-	-	=	**IBE.D**
Iberpapel	**19,05**	0,05	**0,26**	19,45	19	2.663	51.073,75	**205,3**	0,5	13/06/2024	**1,31**	20,3	14,85	5,56	**IBG**
Inmobiliaria del Sur	**8,3**	=	**=**	8,3	8,3	1.714	14.226,2	**155**	0,15	27/06/2024	**-**	8,9	6,3	18,57	**ISUR**
Innovative Ecosystem	**0,565**	=	**=**	-	-	-	-	**32,6**	-		**-**	-	-	-19,29	**ISE**

Mercado continuo

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Último dividendo anunciado Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Lar España	**8,2**	-0,03	**-0,36**	8,22	8,12	432.723	3.539.507,41	**686,3**	0,79	24/04/2024	**7,29**	8,26	5,15	33,82	**LRE**
Libertas 7	**1,4**	0,03	**2,19**	1,4	1,4	3.284	4.597,6	**30,7**	0,02	12/06/2024	**1,43**	1,79	0,97	34,31	**LIB**
Línea Directa	**1,13**	0,002	**0,18**	1,144	1,12	938.655	1.060.262,4	**1.229,9**	0	05/04/2023	**4,29**	1,21	0,8	32,55	**LDA**
Lingotes Especiales	**7,96**	-0,44	**-5,24**	8,4	7,96	8.975	73.102,34	**79,6**	0,4	11/07/2024	**5,03**	9	6,04	37,25	**LGT**
Metrovacesa	**8,41**	0,15	**1,82**	8,48	8,32	17.136	144.417	**1.278,6**	0,36	21/05/2024	**16,37**	9,96	7,02	2,23	**MVC**
MFE-MEDIA	**3,474**	0,074	**2,18**	3,53	3,436	21.024	72.440,94	**1.152,3**	-	22/07/2024	**7,2**	3,57	1,65	45,74	**MFEA**
Miquel y Costas	**12,85**	-0,45	**-3,38**	13,15	12,8	9.072	117.015,4	**514**	0,12	16/07/2024	**3,5**	13,7	10,1	12,9	**MCM**
Montebalito	**1,4**	=	**=**	1,4	1,38	3.674	5.125,12	**44,8**	0,06	29/06/2022	**-**	1,53	1,19	-4,11	**MTB**
Naturhouse	**1,685**	-0,025	**-1,46**	1,75	1,66	77.218	131.998,81	**101,1**	0,05	29/08/2024	**2,97**	1,93	1,55	5,56	**NTH**
Neinor Homes	**14**	0,5	**3,7**	14	13,7	83.257	1.158.860,56	**1.049,6**	0,53	29/07/2024	**7,36**	14	7,85	27,84	**HOME**
Nextil	**0,308**	=	**=**	0,308	0,304	19.648	6.013,09	**106,4**	-		**-**	0,59	0,28	-18,95	**NXT**
NH Hotel	**4,2**	0,07	**1,69**	4,21	4,125	30.185	126.273,69	**1.830,1**	0,15	12/06/2019	**-**	4,81	3,8	-1,43	**NHH**
Nicolás Correa	**6,7**	0,1	**1,52**	6,88	6,66	2.684	18.346,06	**82,5**	0,27	02/05/2024	**4,05**	7,36	5,5	1,54	**NEA**
Nyesa	**0,004**	0	**-4,55**	0,005	0,004	6.536.140	28.804,26	**4,2**	-		**-**	0,01	0	-8,33	**NYE**
OHLA	**0,325**	-0,01	**-2,87**	0,332	0,325	1.372.738	450.616,63	**192,4**	0,35	04/06/2018	**-**	0,52	0,31	-25,49	**OHLA**
Oryzon Genomics	**1,902**	-0,066	**-3,35**	2,05	1,872	503.342	976.879,69	**121,8**	-		**-**	2,39	1,55	4,24	**ORY**
Pescanova	**0,38**	0,003	**0,8**	0,385	0,376	7.632	2.902,93	**10,9**	-	12/07/2012	**-**	0,57	0,2	83,9	**PVA**
PharmaMar	**38,36**	-1,7	**-4,24**	40,58	38,3	47.739	1.864.176,32	**704,1**	0,65	12/06/2024	**1,69**	43,92	26,16	-2,48	**PHM**
Prim	**11,35**	0,05	**0,44**	11,8	11,1	21.775	249.336,5	**193,4**	0,11	17/07/2024	**3,23**	12,1	9,5	8,13	**PRM**
PRISA	**0,36**	=	**=**	0,366	0,344	45.704	16.410,49	**391,1**	-		**-**	0,41	0,27	24,14	**PRS**
Prosegur	**1,776**	0,012	**0,68**	1,786	1,756	86.843	153.838,2	**968**	0,07	19/12/2023	**10,68**	1,92	1,35	0,23	**PSG**
Prosegur Cash	**0,544**	0,002	**0,37**	0,546	0,535	142.155	77.089,32	**807,8**	0,01	10/05/2024	**3,07**	0,67	0,45	0,93	**CASH**
Puig Brands	**25,51**	-0,31	**-1,2**	25,93	25,35	162.593	4.154.013,45	**4.459,6**	-		**-**	-	-	=	**PUIG**
Realia	**1**	0,026	**2,67**	1,045	1	76.417	78.586,23	**824,4**	0,05	19/07/2023	**4,98**	1,11	0,92	-8,11	**RLIA**
Reig Jofre	**2,7**	-0,02	**-0,74**	2,73	2,7	3.661	9.926	**218,4**	-	17/05/2024	**-**	3,38	2,15	20,89	**RJF**
Renta 4 Banco	**11**	0,5	**4,76**	11	10,5	4.587	50.286,1	**447,6**	0,12	10/04/2024	**3,82**	11	9,9	2,94	**R4**
Renta Corporación	**0,82**	0,01	**1,23**	0,82	0,82	14.126	11.583,32	**27**	0,07	19/04/2022	**4,55**	1,24	0,75	1,25	**REN**
Soltec	**2,275**	0,025	**1,11**	2,315	2,235	130.776	297.305,42	**217,5**	-		**-**	4,4	1,97	-34,63	**SOL**
Squirrel	**1,61**	-0,005	**-0,31**	1,63	1,6	8.117	13.082,42	**145,1**	-		**-**	2,3	1,29	8,39	**SQRL**
Talgo	**4,01**	0,005	**0,12**	4,085	4,01	38.396	154.851,11	**496,7**	0,09	07/07/2023	**1,95**	4,8	3,38	-8,77	**TLGO**
Técnicas Reunidas	**12,24**	-0,18	**-1,45**	12,46	12,21	92.615	1.140.386,67	**1.281,6**	0,26	11/07/2018	**-**	13,53	6,99	48,74	**TRE**
Tubacex	**3,205**	-0,02	**-0,62**	3,25	3,205	103.489	332.934,08	**405,6**	0,12	02/07/2024	**3,68**	3,69	2,7	-7,86	**TUB**
Tubos Reunidos	**0,687**	0,022	**3,31**	0,718	0,671	1.459.381	999.044,41	**120**	-		**-**	0,91	0,5	3,1	**TRG**
Urbas	**0,004**	0	**2,86**	0,004	0,003	19.339.485	67.789,4	**56,5**	-		**-**	0,01	0	-18,6	**UBS**
Vidrala	**95**	-0,7	**-0,73**	96,4	94,3	28.354	2.698.494,2	**3.065**	4	11/07/2024	**1,48**	113,6	65,66	2,03	**VID**
Viscofan	**59,4**	-0,9	**-1,49**	60,4	59,3	17.035	1.013.798,7	**2.762,1**	1,59	28/05/2024	**3,27**	64,7	51,6	12,5	**VIS**
Vocento	**0,822**	-0,008	**-0,96**	0,834	0,816	3.456	2.863,59	**102,2**	0,05	28/04/2023	**5,6**	1,05	0,51	50,91	**VOC**

Euro Stoxx

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Último dividendo anunciado Fecha
AB InBev	**55,34**	-1,22	**-2,16**	56,52	55,32	1.212.759	67.367.650	**111.744,85**	0,82	03/05/2024
Adidas	**231,4**	0,20	**0,09**	234,7	229,5	496.283	115.011.100	**41.652,00**	0,70	17/05/2024
Adyen	**1139,4**	-18,60	**-1,61**	1164,8	1138,6	39.083	44.805.700	**35.385,84**	-	
Ahold Delhaize	**28,57**	-0,25	**-0,87**	28,92	28,57	1.348.242	38.621.600	**26.765,45**	0,61	12/04/2024
Air Liquide	**163,16**	-2,94	**-1,77**	165,96	163,14	455.798	74.644.140	**94.326,84**	2,91	10/06/2024
Airbus	**133**	-0,36	**-0,27**	134,18	132,44	816.752	108.792.700	**105.373,73**	1,00	16/04/2024
Allianz	**265,2**	-1,50	**-0,56**	267,1	264,8	336.776	89.430.980	**103.883,87**	13,80	09/05/2024
ASML	**989,2**	-13,00	**-1,30**	1014,2	989,2	461.973	460.691.100	**395.269,06**	1,75	26/04/2024
Axa	**32,18**	-0,07	**-0,22**	32,36	31,98	1.852.939	59.599.460	**73.096,97**	1,98	30/04/2024
Banco Santander	**4,451**	-0,06	**-1,29**	4,5015	4,429	13.905.306	62.005.020	**68.965,01**	0,08	29/04/2024
BASF	**43,64**	-1,02	**-2,27**	44,75	43,64	2.531.989	111.155.100	**38.949,67**	3,40	26/04/2024
Bayer	**26,385**	-0,55	**-2,04**	26,8	26,33	2.313.227	61.322.030	**25.921,26**	0,11	29/04/2024
BBVA	**9,814**	0,03	**0,29**	9,85	9,684	4.608.500	45.173.890	**56.560,88**	0,32	08/04/2024
BMW	**89,82**	-2,36	**-2,56**	91,7	89,82	1.006.986	90.744.400	**57.002,99**	6,00	16/05/2024
BNP Paribas SA	**62,74**	0,30	**0,48**	62,86	61,65	1.580.214	98.875.700	**70.947,06**	4,60	21/05/2024
Cie de Saint-Gobain	**78,58**	-0,40	**-0,51**	79,3	78,28	647.719	50.928.800	**39.604,78**	2,10	10/06/2024
Danone	**58,36**	-0,70	**-1,19**	59,28	58,36	867.338	50.766.000	**39.658,77**	2,10	03/05/2024
Deutsche Boerse	**190,9**	-1,20	**-0,62**	192,9	190,55	145.976	27.923.540	**36.271,00**	3,80	15/05/2024
DHL Group	**40,87**	0,04	**0,10**	41,03	40,42	1.663.592	67.937.820	**49.044,00**	1,85	06/05/2024
Deutsche Telekom	**23,8**	-0,08	**-0,34**	23,94	23,78	3.958.748	94.286.670	**118.677,71**	0,77	11/04/2024
Enel	**6,791**	-0,09	**-1,37**	6,885	6,776	21.088.630	143.734.400	**69.041,92**	0,22	22/07/2024
Eni	**14,238**	-0,06	**-0,39**	14,332	14,212	5.196.805	74.132.980	**46.764,58**	0,25	20/05/2024
Essilor	**199,6**	-3,80	**-1,87**	202,9	199,2	309.723	62.006.470	**90.591,14**	3,95	06/05/2024
Ferrari	**393,8**	-4,60	**-1,15**	400	393,8	212.465	84.163.990	**70.994,07**	2,44	22/04/2024
Hermes Inter.	**2114**	-56,00	**-2,58**	2158	2106	45.193	96.028.610	**223.173,74**	11,50	02/05/2024
Iberdrola	**11,83**	-0,22	**-1,83**	12,035	11,825	10.000.303	118.601.200	**76.048,08**	0,28	04/07/2024
Inditex	**46,42**	-0,87	**-1,84**	47,24	46,42	2.201.894	103.350.000	**144.674,99**	0,27	31/10/2024
Infineon	**35,745**	-0,34	**-0,94**	36,19	35,41	2.086.420	74.644.980	**46.680,15**	0,35	26/02/2024
ING	**16,638**	-0,13	**-0,80**	16,852	16,614	6.914.364	115.464.800	**54.961,67**	0,76	24/04/2024
Intesa Sanpaolo	**3,608**	-0,01	**-0,32**	3,634	3,5825	38.120.219	137.656.900	**65.964,34**	0,15	20/05/2024
Kering	**321,3**	-17,90	**-5,28**	328,9	318,3	346.410	111.791.600	**39.655,10**	9,50	02/05/2024
L'Oreal	**406,3**	-6,30	**-1,53**	413,15	404,95	254.374	103.591.800	**217.258,96**	6,60	26/04/2024
LVMH	**705,6**	-19,20	**-2,65**	721,1	700,8	268.855	190.517.800	**352.899,98**	7,50	23/04/2024
Mercedes Benz	**64,46**	-0,32	**-0,49**	64,64	64,14	1.287.932	82.983.760	**68.961,72**	5,30	09/05/2024
Munich Re	**464,7**	0,30	**0,06**	468,5	463,5	149.293	69.420.460	**62.158,41**	15,00	26/04/2024
Nokia	**3,623**	-0,05	**-1,27**	3,676	3,6175	8.143.606	29.585.700	**20.337,70**	0,03	22/04/2024
Nordea	**10,57**	-0,42	**-3,82**	10,85	10,385	11.792.846	124.384.800	**37.054,06**	0,92	22/03/2024
Pernod Ricard	**127**	-3,20	**-2,46**	129,85	127	420.953	53.723.140	**32.172,75**	2,35	17/07/2024
Prosus	**33,64**	-0,73	**-2,11**	34,135	33,425	1.616.844	54.427.750	**86.747,71**	0,10	31/10/2024
Safran	**201,2**	-3,60	**-1,76**	205,3	201,1	424.829	85.919.840	**85.964,82**	2,20	28/05/2024
Sanofi	**92,43**	-1,97	**-2,09**	94,26	92,42	1.014.293	94.126.840	**117.049,89**	3,76	13/05/2024
SAP	**187,76**	-0,98	**-0,52**	189,66	187,62	850.866	160.052.300	**219.158,93**	2,20	16/05/2024
Schneider Elec.	**231,9**	-3,00	**-1,28**	235,6	231,05	422.879	98.377.170	**133.472,73**	3,50	28/05/2024
Siemens	**180,88**	-3,28	**-1,78**	184,04	180,78	767.790	139.404.200	**144.704,00**	4,70	09/02/2024
Stellantis	**18,656**	0,02	**0,09**	18,69	18,512	4.700.960	87.552.130	**56.399,51**	1,55	22/04/2024
Total Energies	**63,28**	-0,22	**-0,35**	63,7	62,94	3.073.244	194.495.600	**151.039,64**	0,79	25/09/2024
UniCredit	**37,14**	0,03	**0,07**	37,365	36,73	4.602.506	170.617.400	**60.797,31**	1,80	
Vinci	**105,4**	-0,35	**-0,33**	106,3	104,6	523.590	55.241.830	**62.029,93**	3,45	23/04/2024
Volkswagen AG	**108,2**	-0,35	**-0,32**	108,4	107,65	499.306	53.992.020	**56.069,70**	9,06	30/05/2024
Wolters Kluwer	**153,25**	-0,60	**-0,39**	155,85	153,25	280.565	43.194.410	**38.085,10**	1,36	27/08/2024

Índices de la Bolsa

Índice	Último	Var. %	Var. % año
BOLSA DE ESPAÑA			
Ibex 35	11.143,0	-0,96	10,30
Ibex 35 con div	38.397,0	-0,96	13,88
Ibex Medium	14.535,1	-0,75	7,28
Ibex Small	8.657,3	-0,50	8,96
Ibex Top Div.	10.484,3	-0,60	20,29
Ibex Growth Mkt.	1.768,3	-0,85	1,01
Ibex 35 Banca	836,3	-0,39	25,04
Ibex 35 Energía	1.386,8	-1,72	-3,01
Ibex 35 Constr.	2.015,4	-0,56	2,76
Bolsa Madrid	1.096,9	-0,97	10,02
BCN Global 100	914,0	-1,09	12,93
ZONA EURO			
Euro Stoxx 50	4.983,11	-1,19	10,21
Dax (Fráncfort)	18.590,89	-0,84	10,98
Cac 40 (París)	7.632,71	-1,19	1,19
FTSE MIB (Milán)	34.375,92	-0,59	13,26
Aex (Ámsterdam)	937,47	-0,79	19,15
PSI 20 (Lisboa)	6.705,94	-1,55	4,84
RESTO EUROPA			
FTSE 100 (Londres)	8.182,96	-0,85	5,82
SMI (Zurich)	12.279,86	-0,69	10,25
LATINOAMÉRICA (media sesión)			
Bovespa	129.264,52	0,29	-3,67
S&P Merval	1.632.583,00	-4,84	75,60
S&P IPC Mexico	54.795,49	-0,29	-4,51
ASIA			
Nikkei 225	41.190,68	-2,45	23,09
Hang Seng	18.015,94	-1,52	5,68
CSI 300	3.476,25	0,11	1,32
OTROS (media sesión)			
Petróleo Brent ($)	85,02	-0,01	10,36
Petróleo Texas ($)	82,07	-0,17	14,54

Economía

Gobierno y PP se acusan de no negociar la reforma de la financiación autonómica

Los consejeros regionales de Hacienda, reunidos en el Consejo de Política Fiscal, critican que el Ejecutivo no presente una propuesta concreta, y este pide a la oposición consensuar una postura

LAURA DELLE FEMMINE / DIEGO SÁNCHEZ
MADRID

"Estéril", "poco fructifero" y "decepcionante". Estos son algunos de los adjetivos que las comunidades utilizaron para describir la falta de avances en materia de financiación autonómica en el Consejo de Política Fiscal y Financiera (CPFF) celebrado ayer, el órgano que reúne a los consejeros regionales de Hacienda con el Estado y en torno al cual se había generado mucha expectativa. La ministra, María Jesús Montero, emplazó al PP a involucrarse en la reforma del modelo ante la falta de consenso entre los territorios gobernados por sus barones; los representantes autonómicos de la rama, por su parte, criticaron que el Ejecutivo no tiene voluntad política para cambiar un modelo caducado desde hace ya una década, y cuya renovación ha vuelto a ganar protagonismo con las exigencias catalanas de una financiación singular.

"No ha habido una explicación de cuál es la propuesta de reforma del ministerio", lamentó Miguel Corgos, consejero en la Xunta de Galicia (PP), al salir de la reunión. "La ministra no ha ofrecido la más mínima pista de la que va a ser esa reforma", redobló su homólogo murciano, Luis Alberto Marín. También llegaron críticas de Castilla-La Mancha, gobernada por el PSOE. "Poco se ha avanzado en lo más importante, que era hablar de financiación", dijo el responsable de las cuentas públicas de esa comunidad, Juan Alfonso Ruiz Molina.

Montero ofreció al PP negociar la reforma del sistema pero enfatizando que esta serviría para sortear las diferencias que existen entre los Gobiernos regionales, ya que cada uno tiene exigencias distintas. "Quiero volver a reiterar la disposición del Gobierno a negociar con el PP la reforma del modelo, una oferta que ya hizo el presidente Sánchez al señor Feijóo y que rechazó. Hoy, ante todos los consejeros autonómicos, he vuelto a hacer este llamamiento", dijo. "Podemos sentarnos los que tenemos que velar por todos los españoles para poder avanzar. El Gobierno está dispuesto", añadió.

Tampoco hubo nuevos detalles sobre la condonación de parte de la deuda autonómica que el PSOE ha pactado con ERC y que es ampliable a todas las comunidades de régimen común. Montero anunció que este julio su ministerio empezará una ronda de contactos bilaterales con las comunidades, unas conversaciones que hubieran tenido que arrancar en febrero, según había dicho con anterioridad, y que estas seguirán en septiembre y los meses siguientes.

La reunión de ayer respondía a unas exigencias de calendario, ya que el CPFF es el foro en el que Hacienda comunica a las autonomías, cada año en estas fechas, los recursos de los que dispondrán el año siguiente, las llamadas entregas a cuenta del sistema de financiación, además de los objetivos presupuestarios que deberán respetar. En 2025, las comunidades recibirán más dinero que nunca del sistema de financiación, 147.412 millones, un 9,5% más con respecto a este ejercicio, según anunció la ministra, además de una liquidación positiva de más de 11.000 millones, la segunda más cuantiosa de la historia.

Los Gobiernos autonómicos también tendrán un mayor margen de gasto: su objetivo de estabilidad se relaja en dos décimas, y pasa del superávit del 0,1% exigido anteriormente a un déficit de una décima, según trasladó la vicepresidenta primera. La nueva senda prevé un déficit del -0,1% para 2025, lo que supone dos décimas más para gastar, y lo mismo en 2026 y 2027. La comunicación de las entregas a cuenta es un paso previo fundamental para que los territorios puedan elaborar sus cuentas, y supone el pistoletazo de salida también para el diseño de los Presupuestos Generales del Estado de 2025.



La ministra de Hacienda, María Jesús Montero, presidiendo ayer el Consejo de Política Fiscal y Financiera. EFE

Concierto catalán

Sin embargo, fueron la reforma de la financiación autonómica y la propuesta de una financiación singular para Cataluña las grandes protagonistas de la cita, en la que participó la representante de la Generalitat tras varias reuniones en las que su silla había quedado vacía, ya que desde 2022 no acudía un consejero catalán (entonces lo hizo Jaume Giró). "Nuestra propuesta no causa ningún perjuicio ni va contra ningún territorio", defendió la consejera catalana, Natàlia Mas, quien explicó a grandes rasgos el plan de financiación singular de la Generalitat.

En 2025, las comunidades recibirán 147.412 millones del sistema de financiación, un 9,5% más

La financiación autonómica había sido introducida en el orden del día de la cita a petición de varias comunidades del PP, y fue un asunto que acaparó buena parte de las cuatro horas que durado la reunión. Los ánimos, de hecho, ya llevan tiempo revueltos, y este encuentro fue la ocasión para que los consejeros, sobre todo los de la oposición que son mayoría –el PP gobierna en 11 de las 15 comunidades de régimen común–, arremetieran contra la financiación singular que Cataluña exige al Gobierno.

"No existen motivos técnicos que indiquen que esta comunidad autónoma requiera de una financiación singular. Únicamente hay motivos políticos, como todos ustedes conocen", denunció Carolina España (PP), consejera de Hacienda de la Junta de Andalucía. "La reforma del sistema de financiación es imprescindible. Murcia es la comunidad autónoma peor financiada", añadió su homólogo murciano, Luis Alberto Marín, quien se sumó a la petición de un fondo transitorio que defienden Andalucía, Comunidad Valenciana y Castilla-La Mancha, que son los territorios peor financiados. "La Región de Murcia no va a aceptar las migajas de las negociaciones con Cataluña. Todas las comunidades son territorios singulares, y la reforma del sistema solo puede entenderse desde la perspectiva de la solidaridad y la justicia distributiva", continuó Marín.

Montero, por su parte, mantuvo la postura que desde hace tiempo defiende: negó que haya una negociación bilateral entre el ministerio y la Generalitat –"la negociación es entre PSC y ERC; no hay negociadores estatales", insistió en la rueda de prensa posterior al Consejo–, y rechazó la idea de un concierto económico para Cataluña. Sin embargo, reconoció que se puedan "incluir singularidades" y cumplir con el estatuto de autonomía de la comunidad. "La reunión no ha sido para debatir el modelo de financiación de Cataluña", zanjó.

También en este caso, a las quejas de los consejeros populares se sumó Castilla-La Mancha, que ya había escenificado en ocasiones anteriores su rechazo hacia las negociaciones del Gobierno central con Cataluña en materia de financiación. El consejero Ruiz Molina expresó su rechazo a la propuesta catalana, recordando que el ejecutivo de esa comunidad está en funciones y calificando la financiación singular de "chantaje inasumible que persigue el troceamiento de la riqueza del país".

Y añadió, en referencia a las conversaciones entre ERC y el PSC para hacer al socialista Salvador Illa presidente de la Generalitat, que "no puede ser que dos partidos regionales decidan sobre el futuro de todo el territorio de la nación". El consejero asturiano Borja Sánchez defendió en cambio una "negociación multilateral" sobre la financiación que tenga en cuenta "las singularidades" de cada autonomía.

El Ejecutivo eleva el crecimiento potencial del PIB y da más margen a las cuentas públicas

El Gobierno presentará en su plan fiscal una senda de expansión de la economía más abultada a medio plazo que la que proyecta la Comisión Europea

ANTONIO MAQUEDA
MADRID

El Gobierno presentará hoy en el Consejo de Ministros su nuevo cuadro macroeconómico. En estas proyecciones se subirá la previsión de crecimiento para este año en cuatro décimas, desde el 2% hasta el 2,4%, y la del próximo en tres, del 1,9% al 2,2%. Para el final de la legislatura, la deuda habrá bajado del 100% del PIB, retornando a los niveles prepandemia, y el empleo superará los 22 millones de ocupados medidos a tiempo completo, creando más de un millón de puestos de trabajo, como adelantó el ministro de Economía, Carlos Cuerpo, en una entrevista a *El País*. Además, según fuentes conocedoras, durante todo el horizonte estimado hasta 2027, la tasa de avance del PIB estará en el entorno del 2%. Y el Gobierno va a elevar el crecimiento potencial de la economía.

En los últimos años, este se ha situado en tasas entre el 1,2% y el 1,4%, según calculan instituciones como el Banco de España, la Autoridad Fiscal o la Comisión Europea. Pero recientemente el FMI ha mejorado esta estimación hasta el 1,6% en su último análisis sobre la economía española, el llamado artículo cuatro. Así que el Ejecutivo podrá ceñirse a los números del Fondo para subir significativamente el crecimiento tendencial y, por lo tanto, mejorar la sostenibilidad de la deuda pública en el plan fiscal que presentará en septiembre.

Este plan fiscal, que se elaborará a cuatro años, recogerá unos crecimientos de la economía más elevados de los que calcula la Comisión Europea. Y tendrá unos techos al crecimiento del gasto más altos de los que le ha recomendado Bruselas para cumplir con las nuevas reglas fiscales. Este nuevo marco de disciplina presupuestaria se basa en poner una senda de límites anuales al crecimiento del gasto sin intereses y una vez sustraídas las subidas de impuestos. Para estimar a qué ritmo pueden crecer los desembolsos se calcula cuánto hace falta para dejar el endeudamiento público en una trayectoria descendente con una probabilidad elevada en un plazo de 17 años. Y dado que la deuda se mide en relación al PIB, si este crece más, el endeudamiento se vuelve más sostenible. De esta forma, en septiembre el Gobierno podrá presentar una senda de consolidación de las cuentas más suavizada, con unos límites al crecimiento del gasto algo menos exigentes que los que plantea la Comisión, cuyas cifras no se han publicado y solo las conoce el Ejecutivo español.

El crecimiento potencial de la economía se define como aquel al que tenderá sin que se produzcan tensiones inflacionistas o burbujas. Y una economía básicamente crece por tres factores: o hay más trabajadores, o más capital o más productividad. El envejecimiento de la población y el agotamiento de los beneficios que se obtenían por incorporar a las mujeres al mercado laboral ha hecho que se vaya hundiendo el crecimiento potencial estimado frente a las tasas del 2% que se calculaban antes de la crisis financiera. Pero el Gobierno va a argumentar que la resistencia exhibida en los últimos años frente a una sucesión de shocks justifica un crecimiento tendencial más alto.

Flujos migratorios

El principal factor que puede esgrimir el Ejecutivo es la recuperación de los flujos migratorios. Desde 2019 han llegado cerca de un millón y medio de inmigrantes. Y el año pasado la mitad del empleo creado se cubrió con no residentes. Esta es una ventaja de España basada en la capacidad de atraer y asimilar foráneos, sobre todo de Latinoamérica.

Otro elemento importante es el buen comportamiento del mercado laboral. El Gobierno espera llevar en algún momento la tasa de paro hasta el 8%, una cifra que considera pleno empleo pese a que todavía sea muy elevada en el contexto europeo. Y prevé que con la reforma laboral y el incremento del empleo a tiempo completo, aunque una parte sea por el contrato fijo discontinuo, se elevará la estabilidad y, por lo tanto, se invertirá más en los trabajadores y se mejorará la formación y la productividad. El impulso de la FP dual también debería reforzar la formación. Otro factor positivo que destaca el Ejecutivo para mejorar la productividad es el aumento del empleo en profesiones técnicas.



El ministro de Economía, Carlos Cuerpo. CLAUDIO ÁLVAREZ

Tendrá techos al crecimiento del gasto más altos de los recomendados por Bruselas

Espera que la tasa de paro alcance el 8%, una cifra que se considera pleno empleo

Los fondos europeos contribuirán con fuerza a mejorar la inversión este año y el siguiente pese a los retrasos. Y el Ejecutivo espera que además haya una recuperación de la inversión privada, facilitada por los créditos europeos. El aumento de la población, la resistencia mostrada frente a las subidas de tipos, las altas tasas de ahorro acumuladas y el descenso del endeudamiento de las familias permitirían dar un mayor recorrido al consumo.

La otra pata que puede justificar el repunte del PIB potencial es el buen comportamiento exhibido por el sector exterior, que acumula ya más de una década de superávits holgados, cuando estos no se habían registrado salvo en momentos puntuales de la historia reciente: durante tres años en los ochenta y dos en los noventa, tras devaluaciones de la peseta y periodos de contracción económica. Aunque a ritmos más lentos, el turismo seguirá creciendo en tanto aumenten las clases medias en el mundo. El despliegue de las energías renovables está reduciendo la factura energética con el exterior, y el vigoroso aumento de las exportaciones de servicios empresariales, llevada de la mano de la internacionalización de las empresas españolas, también pone de manifiesto las ganancias en competitividad.

No obstante, estos argumentos también se enfrentan a retos sustanciales a medio plazo. Por un lado, a partir de la próxima década la llegada de inmigrantes servirá más para cubrir las jubilaciones del *baby boom* que para aumentar la población trabajadora. Y la productividad que arrojan los foráneos está siendo inferior al trabajar más en sectores como el turismo o la construcción. Aunque haya mejorado su formación, en el promedio la población extranjera está peor cualificada que la nacional. Esto complicaría una mejora del crecimiento potencial por el empleo y la productividad.

Por otro lado, los efectos no deseados del turismo también podrían provocar decisiones que ralenticen su expansión. El ahorro se está concentrando en las clases altas y jubilados, que tienen una menor propensión al consumo. Y por ahora las empresas están dedicando la elevada liquidez de la que disponen a reducir más su endeudamiento en lugar de aumentar la inversión. Además, el agujero presupuestario de las Administraciones pone más difícil mantener unos niveles altos de inversión pública.

Todo ello podría hacer que a medio plazo se corra el riesgo de que no se cumplan las proyecciones de crecimiento del Gobierno y hagan falta esfuerzos mayores para sujetar las cuentas públicas y hacer sostenible el Estado del bienestar en un contexto de envejecimiento acusado de la población. Según las previsiones de Bruselas, solo el gasto en pensiones va a subir desde el 13% del PIB registrado en la actualidad hasta el entorno del 17% en 2050. Este incremento de cuatro puntos es equivalente al 40% de la recaudación actual por IRPF y dejará escaso margen presupuestario. De ahí que a medio y largo plazo sea tan importante el crecimiento y la recaudación. Aunque se hayan alejado los escenarios de japonización, todavía hay riesgos por la evolución demográfica y se presenta una recesión.

CincoDías
Martes, 16 de julio de 2024

La venta de viviendas regresa a terreno negativo, aunque los precios siguen al alza

El encarecimiento hipotecario y el aumento del importe de las casas continúan lastrando las compraventas, que se desplomaron un 21,5% en mayo

SANDRA LÓPEZ LETÓN
MADRID

La compraventa de vivienda no termina de salir a flote. Las operaciones se desplomaron un 21,5% en mayo, cuando cambiaron de manos 44.013 casas, la cifra más baja para este mes desde 2020, en plena pandemia del coronavirus, según los datos difundidos ayer por el INE. En tasa intermensual (mayo sobre abril), las transacciones bajaron un 17,1%, mientras que en los cinco primeros meses de 2024 cayeron un 4,1% con respecto al mismo periodo de 2023, lo que significa que se vendieron 10.781 casas menos.

Había expectación por saber cómo se comportaría el mercado en mayo, tras el desplome de marzo y la fuerte subida del 24% de abril por el efecto de la Semana Santa. Los datos del INE evidenciaron que ese extraordinario repunte fue coyuntural y que la compra de casas regresa a terreno negativo. La subida de tipos y el encarecimiento hipotecario siguen lastrando las operaciones, a pesar de la rebaja de 0,25 puntos básicos de tipos llevada a cabo por el BCE en junio y de que el euríbor de ese mes se colocara en el 3,65%, una bajada leve respecto a mayo.

Tampoco ayuda el encarecimiento de las casas, que sigue retrasando la decisión de compra y continúa expulsado a una parte importante de ciudadanos que no pueden pagar una entrada o asumir las letras hipotecarias. Es más, los expertos no esperan que los precios bajen este año. Según la inmobiliaria Solvia, el precio de la vivienda cerrará 2024 con un aumento interanual de entre el 2% y el 3%. Y Sociedad de Tasación estima que el precio medio de vivienda nueva registrará otro máximo al cierre del año, que estaría en 2.979 euros por m2 con una variación interanual positiva del 3,8%, según las proyecciones que hizo públicas la compañía ayer.

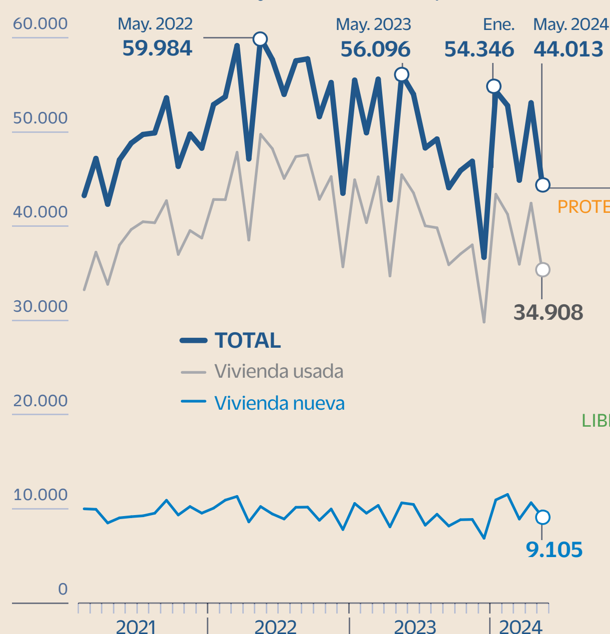
Pero el mercado más damnificado es el de las viviendas usadas –acaparó el 79,3% de las operaciones en mayo– “porque el alza de precios está tensionado mucho este mercado en el que la calidad es muy heterogénea”, dijo Consuelo Villanueva, directora de instituciones y grandes cuentas de Sociedad de Tasación. En mayo se vendieron 34.908 casas, un 23,2% menos que en el mismo periodo de 2023. En lo que va de año la caída es del 6%, según el INE.

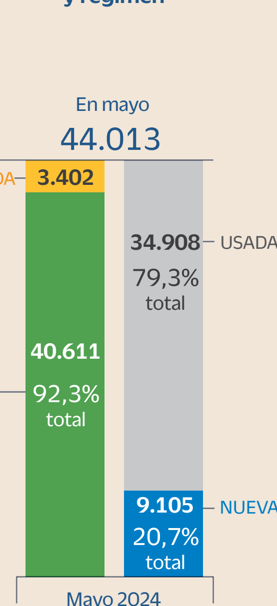
En obra nueva apenas se comercializaron 9.105 viviendas, un 14,4% menos en términos interanuales. La caída acumulada desde enero es del 4%. Este mercado agoniza por la falta de oferta. “En los últimos años se han construido 90.000 viviendas anuales, mientras entre 2022 y 2023 se crearon 275.000 hogares. Con estos datos estimamos que, en proyección hasta 2025, tenemos un déficit de unas 600.000 viviendas”, recordó Roberto Blanco, director del departamento de análisis macrofinanciero y política monetaria del Banco de España, en un encuentro organizado por el Consejo General del Notariado la pasada semana. Además, el coste de construcción continúa registrando máximos de la serie histórica, tras detectarse incrementos del entorno del 30% en cuatro años. Villanueva insistió en que el problema de la vivienda es un problema de oferta y de falta de generación de suelo.

Por distribución geográfica de las compraventas en mayo, las comunidades autónomas que tuvieron los menores descensos fueron País Vasco (-3,0%), La Rioja (-8,6%) y Extremadura (-14,2%). Por su parte, Asturias (-25,8%), Andalucía (-25,0%) y Cataluña (-24,5%) registraron las mayores caídas.

De cara a la segunda mitad del año, Sociedad de Tasación habla de “una incipiente expansión de la actividad inmobiliaria e hipotecaria”. “Pese a superar aún el máximo recomendable del 30%, el esfuerzo de los hogares para hacer frente al pago de la cuota hipotecaria se reduce y el acceso a la vivienda se recupera ligeramente con motivo de la leve relajación de los tipos ofertados por las entidades en las nuevas operaciones”. De acuerdo con esta tasadora, que espera una nueva rebaja de los tipos oficiales de 0,25 puntos en el último trimestre, la renta disponible debería seguir subiendo en un contexto de incremento de los salarios contenido y de acumulación de las tasas de ahorro, lo que posiblemente favorecerá la compra en lo que resta de año. María Matos, directora de estudios de Fotocasa, cree también que “si los pronósticos de desescalada de tipos de interés se cumplen y se producen dos descensos más en el segundo semestre, volveremos a ver cómo el acceso a la vivienda mejora”.

Compraventa de vivienda en España
Evolución en número Mayo de 2024 (datos provisionales)





Variación anual de las compraventas en mayo En %

PVA	-3,0
RIO	-8,6
EXT	-14,2
NAV	-15,7
MUR	-16,0
CYL	-18,5
BAL	-19,6
CNR	-20,0
ARA	-20,6
CLM	-20,9
CTB	-21,3
MEDIA	-21,5
VAL	-21,6
MAD	-22,1
GAL	-22,3
CAT	-24,5
AND	-25,0
AST	-25,8

Fuente: INE
BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

El ladrillo frena el crecimiento del PIB de China hasta el 4,7% en el segundo trimestre

GUILLERMO ABRIL
PEKÍN

La locomotora asiática reduce ligeramente el ritmo. La economía china ha crecido un 4,7% anualizado en el segundo trimestre, según anunció ayer la Oficina Nacional de Estadística (ONE) de la República Popular. El incremento ha sido del 0,7% con respecto a los tres primeros meses. La actividad ha reducido la marcha con respecto al primer trimestre, cuando creció a un 5,3% interanual y al 1,6% intertrimestral. China mantiene en cualquier caso el aumento del producto interior bruto en la primera mitad del año en un 5% anualizado, en línea con las previsiones de crecimiento del Gobierno chino de “en torno al 5%” para 2024.

Las cifras reflejan que la confianza de los consumidores sigue sin repuntar y los nuevos sectores de manufacturas tecnológicas, por los que apuesta fuertemente Pekín, no logran, de momento, tapar el agujero negro del inmobiliario, que ha acumulado un nuevo mes de caídas en los precios.

Las exportaciones siguen siendo uno de los grandes flotadores de la economía china: en junio crecieron a su mayor ritmo en 15 meses, según datos publicados la semana pasada, pero el contexto global de tensiones geopolíticas e imposiciones de aranceles a los productos chinos, como ha hecho la Unión Europea con el coche eléctrico, podrían comprometer el objetivo económico de los líderes comunistas para final de año. Las importaciones, en cambio, cayeron un 2,3%, en otro reflejo del átono consumo interno.

El consumo interno no remonta, afectado por el desplome de la vivienda

Las exportaciones siguen siendo uno de los grandes flotadores de la economía china

Este paisaje económico incierto será escrutado con lupa en los próximos días: las cifras del PIB se han publicado en la jornada de arranque del tercer pleno del Comité Central, un cónclave en el que la alta jerarquía del Partido Comunista suele fijar las directrices políticas y económicas para la siguiente década. Los analistas creen que la cita podría dar señales sobre posibles reformas estructurales, aunque no tanto sobre ajustes o estímulos inmediatos.

Un portavoz de la ONE destacó la “estabilidad” de los números en un entorno en el que crecen los vaivenes dentro y fuera de las fronteras chinas, a pesar de la ralentización del crecimiento con respecto al primer trimestre.

La punta del iceberg / Manuel Alejandro Hidalgo

Los factores determinantes de la dinámica reciente de los salarios

La productividad, los precios, así como la oferta y la demanda terminan decidiendo las remuneraciones del tejido laboral

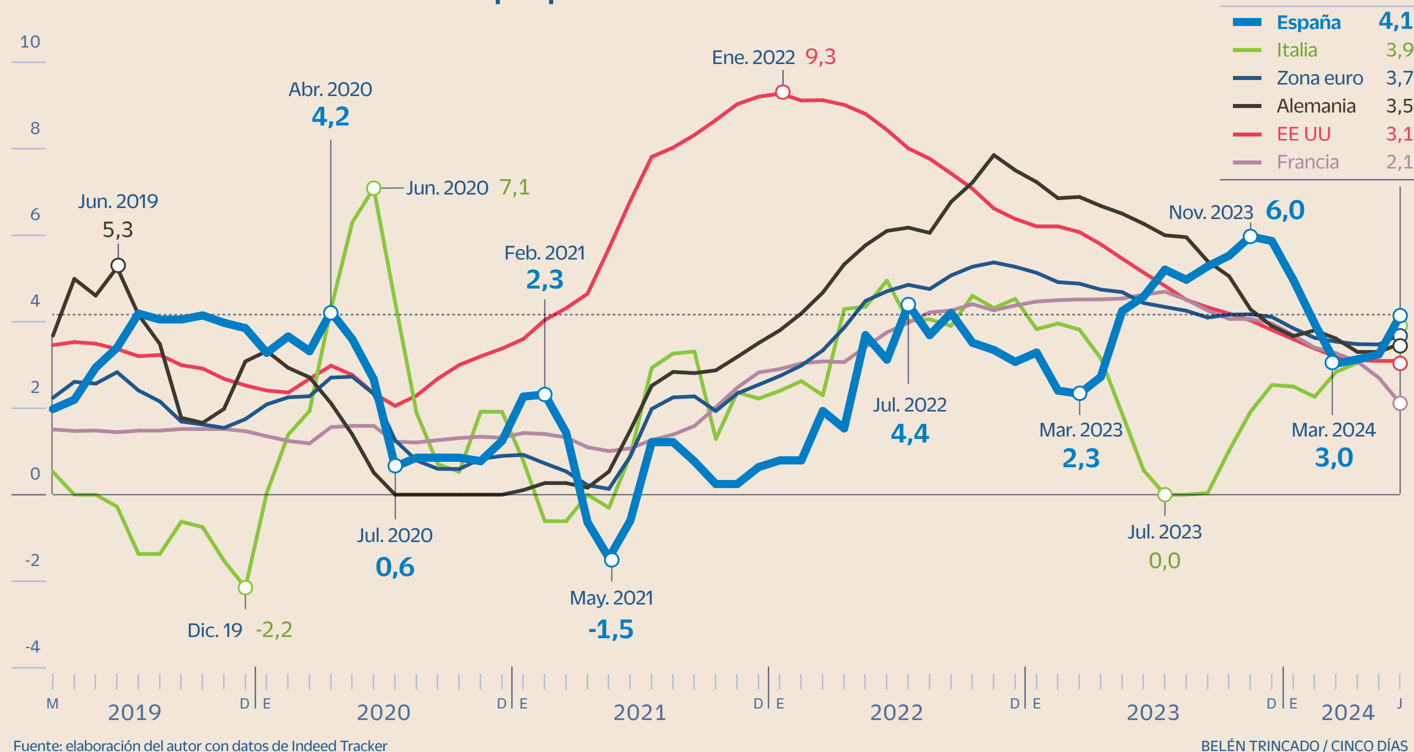
La evolución de los salarios, tanto a corto como a largo plazo, es el resultado de la confluencia de numerosas variables coyunturales y estructurales. Esta variable macroeconómica se perfila por la interacción de múltiples factores, entre los que destacan la productividad, los precios, la fuerza de negociación laboral, la oferta y demanda de trabajadores, los tipos de interés y los movimientos poblacionales. Todos estos elementos, y otros más, convergen en la determinación de los salarios y, por ende, en la evolución del bienestar general de la población de un país.

En los últimos meses, los salarios han sido objeto de numerosos análisis, principalmente para explicar la pérdida de poder adquisitivo o por qué, como han señalado algunos estudios recientes, tener un salario ya no garantiza el bienestar. Comprender las tendencias y movimientos salariales es fundamental para entender las dinámicas subyacentes al comportamiento económico en un momento dado y para diseñar políticas que mejoren la situación de los trabajadores.

Desde la economía sabemos que, para un análisis adecuado, es crucial medir la evolución de los salarios recibidos por cada hora trabajada, ya que solo así es posible entender cómo evoluciona la remuneración del factor trabajo. Y es que el uso del salario por trabajador incorpora dos elementos que, aunque importantes para valorar los ingresos personales, se solapan: la propia remuneración (cuánto se paga por el trabajo) y la intensidad laboral (cuánto tiempo se trabaja). Este segundo elemento es crítico para entender la variación de los ingresos de los trabajadores a lo largo del tiempo y es relevante para analizar la desigualdad salarial en España. Sin embargo, para comprender las razones de las fluctuaciones en la remuneración del empleo, debemos centrarnos en los salarios pagados por hora trabajada, que es, en definitiva, la única medida precisa para determinar qué sucede y por qué en este agregado.

Así, según los datos de la contabilidad trimestral del INE, el salario por hora en términos reales experimentó una caída del 8% entre el primer trimestre de 2021 y el segundo trimestre de 2023. El choque de los precios energéticos, precedido por el impacto de los cuellos de botella en los precios globales, redujo significativamente el poder adquisitivo de los salarios españoles. En el sentido contrario, desde el segundo trimestre de 2023 hasta el primero de 2024, solo se ha logrado recuperar un 5,9%, lo que implica que, por el momento, los salarios españoles no hayan conseguido recobrar el poder adquisitivo perdido desde que se produjera la subida de los precios pospandemia. Para comprender las dinámicas subyacentes a estos comportamientos es necesario examinar diversos factores. Solo así es posible establecer un análisis correcto y completo de las razones que rigen la evolución de los salarios y, por lo tanto, entender su trayectoria.

Evolución de los salarios de entrada por países En % de variación interanual



Fuente: elaboración del autor con datos de Indeed Tracker

BELÉN TRINCADO / CINCO DÍAS

Comencemos por el aspecto más macroeconómico. La teoría económica y la evidencia empírica muestran que los salarios son sensibles a la evolución diferenciada de los precios de los productos que importamos frente a los que exportamos. Este concepto es simple y lógico: si un país está especializado en productos cuyo precio crece por debajo de aquellos en los que no lo está, su precio relativo –lo que denominamos término de intercambio– se ve afectado a la baja, lo que impacta en su capacidad de compra y conduce a un empobrecimiento relativo.

Un ejemplo claro de esto lo encontramos en lo sucedido cuando los precios de la energía subieron de forma intensa. Durante ese periodo, las familias tuvieron que dedicar una parte significativa de sus recursos a cubrir los costes de movilidad, con combustibles a precios elevados, y una electricidad por las nubes, cuyos precios fueron impulsados por el aumento del precio del gas tras la invasión rusa de Ucrania. Esto provocó una menor disponibilidad de recursos para adquirir otros bienes. Dedicar una mayor proporción del presupuesto a financiar el consumo de bienes básicos cada vez más caros conduce a un empobrecimiento general. Este fenómeno se refleja directamente en los salarios reales, lo que explicaría, por lo tanto, su evolución durante buena parte del periodo analizado.



El salario por hora en términos reales experimentó una caída del 8% entre el primer trimestre de 2021 y el segundo trimestre de 2023

Precios energéticos

La caída de los precios energéticos a lo largo de 2023 permitió revertir parcialmente la tendencia experimentada en los trimestres anteriores. Sin embargo, los precios de los combustibles nunca llegaron a disminuir lo suficiente como para compensar su subida previa. Esto implica que, salvo que se produzcan mejoras en la productividad interna o que aumenten significativamente los precios de productos en los que tenemos una ventaja comparativa notable (como podría ser el turismo, algo que sucede), sería difícil, como así ha sido, recuperar a corto plazo la pérdida de poder adquisitivo experimentada. No obstante, es crucial recordar que cuando analizamos estos agregados, buena parte de su evolución viene determinada por el efecto composición. Cuando afirmamos que aún no hemos recuperado nuestro poder adquisitivo, parece que estamos incluyendo en la misma categoría a todos los trabajadores de la economía española. Esta generalización, obviamente, requiere matizaciones en función del *barrio* en el que nos encontremos. Así, debemos comprender que una proporción significativa del empleo creado ha sido en sectores donde los salarios no son elevados y donde la intensidad laboral es baja. En consecuencia, esto implica que la medida salarial a la que hacemos referencia cuando observamos los grandes agregados tiende *artificialmente* a la baja o crece menos (algo que podemos observar en la figura que acompaña el texto a partir de los datos del *tracker* de salarios de Indeed). Esta evolución no significa necesariamente que no haya habido trabajadores que hayan logrado mejorar sus salarios. Lo que indica es que parte de la evolución moderada se explica porque hemos incorporado trabajadores con menores salarios al mercado laboral. Hemos concentrado buena parte de nuestros esfuerzos en generar empleo, y salarios, allí donde los salarios no son elevados.

Esta perspectiva más matizada nos permite entender mejor la complejidad de la evolución salarial en España. No se trata simplemente de un fenómeno uniforme que afecta a todos por igual, sino de un proceso dinámico influenciado por múltiples factores, incluyendo la creación de empleo en diferentes sectores y niveles salariales. Es fundamental tener en cuenta estas consideraciones al analizar las tendencias salariales y al diseñar políticas económicas y laborales que busquen mejorar el bienestar de todos los trabajadores. Siendo así, comprenderemos mejor qué sucede y por qué con nuestros salarios, quizás lo segundo más importante en nuestra vida.

Manuel Alejandro Hidalgo es profesor de Economía Aplicada de la Universidad Pablo de Olavide y economista de EsadeEcPol.

Panorama internacional

Trump elige al senador por Ohio J. D. Vance como candidato a vicepresidente

El expresidente republicano ha apurado la elección hasta la convención de su partido en Milwaukee, poco después de sufrir un intento de asesinato en Pensilvania

Washington

MIGUEL JIMÉNEZ
(EL PAÍS)

Tras meses jugando al gato y al ratón y dejándose querer, Donald Trump ha deshojado por fin la margarita. Ha esperado hasta el último momento, en plena convención republicana de Milwaukee, para hacer su anuncio. El expresidente y candidato del Partido Republicano a presidente de Estados Unidos tendrá como compañero de papeleta a J. D. Vance para ser su vicepresidente si gana las elecciones del próximo 5 de noviembre. Trump ha realizado su elección días después del intento de asesinato que sufrió en un mitin en Butler (Pensilvania). Desde entonces, el expresidente ha moderado su discurso y hecho llamamientos a la unidad. En torno a él, eso sí.

"Tras largas deliberaciones y reflexiones, y teniendo en cuenta el enorme talento de muchos otros, he decidido que la persona más adecuada para asumir el cargo de vicepresidente de los Estados Unidos es el senador J. D. Vance, del Gran Estado de Ohio", anunció Trump en su red social, Truth, en un mensaje en el que repasa su trayectoria.

James David Vance, conocido como J. D. Vance, saltó a la fama por su libro de memorias Hilbilly. Una elegía rural, publicado en 2016 y llevado después a la pantalla por Netflix. Consiguió la nominación republicana como candidato a senador en 2022 gracias al apoyo decisivo de Trump desde el punto de vista político y del multimillonario Peter Thiel desde el financiero. De 39 años, nacido en Middletown (Ohio), hijo de padres divorciados, criado por sus abuelos –de los que adoptó el apellido– en una familia blanca pobre de la zona de los Apalaches, fue marine en su juventud y fue destinado a la Guerra de Irak en 2003. Tras estudiar Ciencias Políticas y Filosofía en la Universidad del Estado de Ohio, se doctoró en Derecho en la prestigiosa Universidad de Yale, donde se conoció a su mujer, la abogada Usha Chilukuri, con quien tiene tres hijos.

Empezó a trabajar en un bufete de abogados, pero luego se trasladó a San Francisco para trabajar en el sector tecnológico como inversor de capital riesgo. Fue director de Mithril Capital, la empresa de Peter Thiel. Su libro de memorias, que se convirtió en un éxito de ventas, fue considerado clave para comprender la ira de la clase trabajadora blanca que se sintió perdedora de la globalización y vio en Trump una oportunidad de venganza. Continuó su carrera como inversor de capital riesgo en diferentes firmas al tiempo que su interés por la política se azuzaba.

Vance fue un crítico de Donald Trump durante las elecciones de 2016, convirtiéndose en miembro del movimiento Nunca Trump y llegó a calificarle de "Hitler estadounidense" en un mensaje privado que trascendió. Luego, borró sus mensajes de Twitter críticos con el expresidente, le apoyó en la campaña para la reelección en 2020 y se entregó incondicionalmente a él, especialmente después de anunciar su candidatura al Senado. Ha mantenido esa lealtad como senador y además es muy cercano a Donald Trump Jr., hijo del expresidente. Trump no dejó pasar la oportunidad de humillarle en público: "J. D. me está besando el culo, porque quiere desesperadamente mi apoyo", dijo en un mitin en Ohio en la campaña de las elecciones legislativas de 2022. Negacionista electoral (defiende el bulo de que Trump ganó las elecciones de 2020, pero se las robaron) y climático, crítico de la ayuda militar estadounidense a Ucrania y conservador recalcitrante, Vance era cristiano evangélico, pero se convirtió al catolicismo en 2019.



J. D. Vance, senador republicano por Ohio, a la derecha, con el expresidente Donald Trump, en un mitin de campaña el 16 de marzo de 2024, en Vandalia (Ohio). AP

Críticas al tiroteo

Tras el intento de asesinato de Trump ha sido una de las voces más duras contra los demócratas, Vance dijo que el tiroteo "no fue un incidente aislado". "La premisa central de la campaña de Biden es que el presidente Donald Trump es un fascista autoritario que debe ser detenido a toda costa. Esa retórica condujo directamente al intento de asesinato del presidente Trump", tuiteó.

Hasta una veintena de nombres habían sonado en las quinielas, pero el senador por Florida Marco Rubio, su homólogo por Ohio J. D. Vance, y el gobernador de Dakota del Norte, Doug Burgum, habían ganado fuerza y se les consideraba los finalistas no oficiales. En los últimos momentos, a raíz de las llamadas a la unidad posteriores al atentado, se había reabierto la posibilidad de que la elegida fuese Nikki Haley, que fue su principal rival en las primarias. Glenn Youngkin, gobernador de Virginia, había sido el último en surgir en las quinielas como posible pareja por poner al alcance de Trump la victoria en Virginia, un Estado de mayoría demócrata.

Joe Biden mantiene en su papeleta a la actual vicepresidenta, Kamala Harris, así que el elegido por Trump era la incógnita pendiente, por fin despejada. El expresidente estaba obligado a enseñar sus cartas porque ya empezaba el proceso de votación por parte de los delegados presentes en la Convención Nacional Republicana, que se celebra en Milwaukee (Wisconsin) desde este lunes y hasta el jueves 19 de julio. Allí ambos candidatos van a ser proclamados oficialmente. En 2016, Trump eligió a Mike Pence la semana previa a la convención. En 2020, Joe Biden hizo lo mismo con Kamala Harris.

En 2016, en medio de los escándalos por sus declaraciones machistas y las dudas sobre su integridad, Trump eligió a Mike Pence, que se definía como "un cristiano, un conservador y un republicano, en ese orden" y del que el expresidente llegó a decir que era "demasiado honrado". Pence repitió en la papeleta en las elecciones de 2020, antes de enfrentarse al entonces presidente por desoír sus peticiones de que paralizase la certificación de la victoria de Joe Biden en las elecciones presidenciales.

En ocasiones se escoge a un compañero que ayude a ganar un Estado o que refuerce la candidatura en grupos de votantes donde el candidato es débil. Eso llevaba a muchos a apostar por que al final fuera una mujer, un afroamericano, un latino o alguien relativamente joven. Tras la travesía del desierto que superó Trump y sus problemas penales, la lealtad personal era otro ingrediente a meter en la coctelera, alguien que fuese lo suficientemente MAGA [por *Make America Great Again*, el lema de Trump].

Trump, en todo caso, es de los que cree que las elecciones las ganará o perderá él y que no importa mucho quién le acompañe. "Bueno, en realidad, nunca ha tenido mucho efecto en unas elecciones", dijo hace unos meses. Después del debate en el que derrotó a Biden el 27 de junio y del intento de asesinato de la semana pasada, quizá eso sea más cierto todavía.

El papel de vicepresidente tampoco es excesivamente destacado una vez asumido el cargo. Su principal responsabilidad es servir de recambio del presidente en caso de dimisión, incapacidad, destitución o fallecimiento del titular, algo que en la historia de Estados Unidos ha ocurrido con relativa frecuencia. Nueve vicepresidentes han tenido que desempeñar el cargo

También preside el Senado, donde además tiene voto dirimente en caso de empate, algo que Harris tuvo que usar con frecuencia en la primera mitad del mandato de Biden. En la práctica, salvo en ocasiones excepcionales como el debate del estado de la Unión o por la necesidad de ejercer el desempate, el vicepresidente no suele acudir a presidir las sesiones. El resto de las funciones quedan a discreción del presidente. Algunos han asumido una cartera política específica, otros simplemente han actuado como asesores principales del presidente.

Antes de la ratificación de la 12ª Enmienda en 1804, los electores solo votaban al presidente, y la persona que recibía el segundo mayor número de votos se convertía en vicepresidente, aunque fuera de un partido rival. Si Trump gana las elecciones, el nuevo inquilino del Observatorio Naval, residencia de los vicepresidentes desde Walter Mondale, durante la Presidencia de Jimmy Carter, se situará también en primera línea de la carrera para la sucesión. Cinco vicepresidentes han ganado luego las elecciones para ocupar la Casa Blanca.

El Parlamento Europeo más dividido y derechizado echa a andar

Los moderados tratan de imponer un cordón sanitario para que parte de la extrema derecha no ocupe puestos de responsabilidad en la Eurocámara

Bruselas

MANUEL V. GÓMEZ / MARÍA R. SAHUQUILLO
(EL PAÍS)

El Parlamento Europeo que nace este martes es el más fragmentado hasta ahora; también el que tiene un ala derecha más nutrida. El resultado de las elecciones del 9 de junio dibujó un hemiciclo en el que más de la mitad los 720 eurodiputados pueden encuadrarse entre el centroderecha y la derecha más extrema. Pero la poca capacidad de los parlamentarios ultras para agruparse en una sola formación –están divididos en tres grupos– ha llevado, a su vez, a que la Eurocámara esté más dividida que nunca. Por primera vez, hay hasta ocho grupos parlamentarios y el que más eurodiputados reúne, el Partido Popular Europeo, no supera el 26% del total. Ese Parlamento caleidoscópico puede endurecer los debates y dificultar los acuerdos y los equilibrios, apuntan fuentes de la institución.

En una legislatura crucial para la estabilidad de Europa, con un contexto global muy convulso, con el trauma de los comicios en Francia –de los que se temió que encumbraran a la ultraderecha de Marine Le Pen–, donde aún se negocia el Gobierno, los moderados se afanan por reclamar que resisten, aunque lo cierto es que han quedado tocados. Ahora, populares, socialdemócratas, liberales y verdes se están movilizando para tratar de aplicar un cordón sanitario sobre algunas de las familias de extrema derecha, que consideran especialmente radicales y afines al Kremlin, para tratar de que no ocupen puestos de responsabilidad en la Eurocámara.

El primer Parlamento Europeo elegido por el voto ciudadano se constituyó en 1979 y fue claramente bipartidista. Populares y socialdemócratas sumaban casi el 70% de los escaños. Fue el comienzo y el techo. Después, se inició una paulatina tendencia a la baja que les llevó al 45% con el que las dos fuerzas mayoritarias en la Eurocámara comienzan esta nueva legislatura.

El Partido Popular Europeo (PPE) arranca esta etapa como la fuerza mayoritaria al constituirse con 188 parlamentarios, que representan el 26% del hemiciclo. Le siguen los socialistas, con 136 eurodiputados, por primera vez menos del 20%. Y, a partir de ahí, empieza la fragmentación ultraderechista: los 84 de un nuevo grupo, los Patriotas por Europa –que, encabezados por los partidos del húngaro Viktor Orbán y la francesa Marine Le Pen, reúne a un importante número de eurodiputados afines a la Rusia de Vladimir Putin– y los 78 de Conservadores y Demócratas Europeos (ECR, por sus siglas en inglés), la familia política de la primera ministra italiana, Giorgia Meloni, que en un hemiciclo tan escorado puede beneficiarse de no parecer tan ultra.

La última fuerza que se sitúa por encima del 10% de escaños es Renew, la familia de los liberales, que ha sido la opción política que más diputados perdió en las elecciones de junio. Jibarizados, han perdido su tradicional tercer puesto en la Eurocámara.

El nuevo Parlamento estará, así, más derechizado y seguirá igual de masculinizado: el 60% de los eurodiputados son hombres, como en la legislatura que comenzó en 2019. De hecho, hay países, como Chipre, que no han elegido a una sola mujer o aportan pocas; y alemanas e italianas son un tercio de sus delegaciones en una Eurocámara que, si todo sale según lo previsto, estará presidida (al menos la mitad de la legislatura) por la popular Roberta Metsola.

Elegir la presidencia será este martes la primera tarea de la nueva Cámara. Competirá con la maltesa la exministra de Igualdad española Irene Montero. Pero no tiene posibilidad alguna de ser elegida. Después se nombrará el resto de la mesa.

Dos días después, el Parlamento afrontará su primer gran prueba de esta legislatura: confirmar o no a Ursula von der Leyen para un segundo mandato al frente de la Comisión Europea, para lo que necesitará, al menos, un total de 361 apoyos.



La presidenta de la CE, Ursula von der Leyen, durante una reunión en el Parlamento Europeo en Estrasburgo, ayer. EFE

Cargos

La maltesa Metsola tendrá un Parlamento muy fragmentado, sobre todo por la desunión de los partidos de ultraderecha. Las fuerzas extremistas –ECR existe como tal desde hace dos décadas y lo que ahora es Patriotas por Europa existe bajo diversos nombres desde hace varias legislaturas– han sido incapaces de ponerse de acuerdo y han alumbrado tres grupos en lugar de uno grande. Si hubieran sumado, estarían a un solo escaño (187) de superar a los populares y eso, teniendo en cuenta que hay eurodiputados en el grupo de los no inscritos que han estado negociando para entrar en alguno de los ultras, dicen fuentes parlamentarias.

Por primera vez habrá ocho grupos parlamentarios y el más grande no supera el 26%

Una de las incógnitas ahora es si las familias ultras durarán hasta el final de la legislatura o alguna implosionará y terminará por desintegrarse, como ha pasado alguna vez. El carácter ultranacionalista de los partidos miembros de estos grupos hace difícil la cooperación. Además, la afinidad hacia Rusia también los divide. La otra cuestión es si podrán ocupar cargos de responsabilidad o funcionará el cordón sanitario que los moderados y la izquierda quieren trazar para alejarlos de las vicepresidencias de la Eurocámara o la cúpula de las comisiones. Ya en 2019 se trazó un frente para evitar que Identidad y Democracia (ID), la familia de la que bebe la de los actuales Patriotas, tocase puestos de poder.

Cordón

"Actualmente, estamos en negociaciones con los socialistas y con Renew para aplicar un cordón sanitario a los eurodiputados propuestos por grupos que se encuentran en la extrema derecha y a los amigos de Putin", asegura un portavoz de los populares. "No queremos que esos eurodiputados representen a la institución", añade. Los Patriotas, la familia impulsada por el húngaro Viktor Orbán y en la que están también los eurodiputados del Reagrupamiento Nacional (RN) de Marine Le Pen, entre ellos, su delfín, Jordan Bardella (que apenas apareció en la pasada legislatura), ha cargado contra esa iniciativa para aislarles. "Representamos a millones de ciudadanos", ha clamado Jean-Paul Garraud (RN).

Los Patriotas por Europa y los Soberanistas –el grupo que se alimenta fundamentalmente de Alternativa para Alemania (AfD), expulsada de la familia que antes formaba Identidad y Democracia después de un escándalo de memoria histórica sobre el nazismo– hacen ahora campaña eurodiputado por eurodiputado para tratar de asegurar alguna posición. La familia impulsada por Orbán aspira a liderar el comité de Transporte y el de Cultura.

Opinión

Para pensar

Europa, pactar desde la debilidad

Por Jordi Sevilla. La UE no tiene capacidad para romper con China y Pekín necesita a la Unión para seguir creciendo

Economista

La hora de Europa hace años que ha pasado, aunque haya europeos que siguen sin ver más allá de sus ombligos y ensoñaciones y votan por una Europa de naciones, más débil todavía. Como si ello fuera deseable, en plena lucha por la hegemonía mundial entre Estados Unidos y China, con Rusia jugando a ser el tercero en discordia, un eje antioccidental en activo y, en medio, un desnortado sur global.

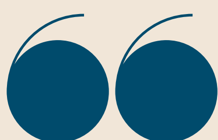
Si una Europa unida, con moneda propia y siendo el primer mercado mundial por capacidad de compra, está perdiendo la batalla tecnológica y de competitividad con China, la militar con Rusia (en Ucrania y en África) y EE UU apunta, además, con dejarla sin la necesaria defensa (sobre todo, si gana Trump), cuando tiene la amenaza de Putin a las puertas, apostar por debilitar la Unión con un regreso de las naciones, como propone la extrema derecha en alza, solo favorece los intereses de nuestros adversarios, de aquellos que quieren una Europa fuera del área de influencia estadounidense y satélite de los nuevos intereses antioccidentales que suprimen la libertad, los derechos humanos y la democracia. Ese es el marco de juego en el que nos encontramos.

El Parlamento Europeo describió a China en 2021 como “un socio de cooperación y negociación, pero también un competidor económico y un rival sistémico” en áreas como los valores democráticos y los derechos humanos, de cuya vulneración sistemática acusa a China. Dos años después, el alto representante de la UE para Política Exterior, Josep Borrell, reconoció en un artículo que China tiene la ambición de “construir un nuevo orden mundial con China en el centro y convertirse en 2050 en primera potencia” y esto obligaba a la Los Veintisiete a recalibrar su política hacia Pekín, asegurándonos de que no perjudique a nuestros intereses, no amenace nuestros valores ni ponga en peligro el orden internacional basado en normas.

Eso se encierra en la nueva política europea de autonomía estratégica abierta que intenta reducir riesgos por excesiva dependencia y aumentar la resiliencia y autonomía en sectores y productos estratégicos. También por razones de seguridad del continente frente a un rival sistémico como China, que no descarta un conflicto armado por Taiwán y que ha declarado querer expulsar a EE UU de Asia y busca romper la tradicional alianza entre Europa y Washington.



Emmanuel Macron, Xi Jinping y Ursula von der Leyen, en un acto en París. REUTERS



Apostar por debilitar la Unión con un regreso de las naciones solo favorece los intereses de nuestros adversarios

La UE tiene hoy un elevado déficit comercial con China, que se ha duplicado entre 2014 y 2022. En este momento alcanza los 300.000 millones de euros. China es el primer país en importación de bienes de la UE y el tercer receptor de nuestras exportaciones. Más del 50% de los coches importados por la Unión ya proceden de China. Por eso, tras la desaparición del tejido tecnológico europeo a manos de empresas chinas y americanas, con la desaparición de innovaciones tecnológicas propias y la deslocalización de los servicios a India, la primera escaramuza del nuevo reequilibrio de fuerzas ha sido el incremento de los aranceles a la importación de coches eléctricos.

Aunque se definan como “derechos compensatorios antisubvenciones”, supuestamente recibidas en China, esta amenaza con represalias sobre los coches europeos de y sobre otros productos como el cerdo. Así se consolida el mundo de la “desglobalización”, donde las medidas proteccionistas se han triplicado en los últimos tres años.

Tomando el automóvil como ejemplo, no todo es cuestión de subvenciones: China es ya el primer fabricante con el 60% de la capacidad de producción mundial y el mercado con mayor tasa de crecimiento. Solo en los eléctricos, en el mercado interno se han vendido 2 millones de vehículos en el primer trimestre de 2024. Ello le permite tener muchos fabricantes internos, con costes y precios a la baja, lo que le convierte en muy competitivo en otros mercados especialmente interesados por los coches eléctricos, como es Europa. Sobre todo, porque gozan de ventajas adicionales en piezas como las baterías y otros componentes esenciales.

Tenemos hasta noviembre para negociar y evitar una guerra comercial con China que ninguna de las dos partes quiere y de la que Alemania sería el máximo perdedor, pero no el único, ya que China busca represalias eligiendo productos que afecten a varios países. Por ello, aunque la UE haga gala de su autonomía estratégica para reducir la actual dependencia, no es fácil que lo consiga en un plazo suficiente para cumplir sus compromisos climáticos y de seguridad energética, porque ello le obliga a importar de China paneles solares, coches eléctricos, baterías... ya que el gigante asiático copa el 60% del mercado eólico, el 80% del fotovoltaico y el 60% de los minerales extraídos de las tierras raras, y está a la cabeza en baterías y patentes relacionadas con las energías limpias.

La UE no tiene hoy capacidad para romper con China sin poner demasiadas cosas importantes en riesgo y Pekín necesita a la Unión para seguir creciendo vía exportaciones ante los límites de su mercado interno. Siendo imposible un desacople total, ni a medio plazo, se impondrá un pacto para que China empiece a montar en Europa sus coches eléctricos (se ha anunciado ya una planta en Barcelona y otra de fabricación de componentes en Linares) y sus paneles solares, así como produciendo aquí sus baterías. Imitaremos, así, lo que han sido décadas de política China: acceso al mercado europeo en sectores estratégicos, a cambio de que invierta aquí creando fábricas, conjuntas o no, y empleo, aunque ello incremente nuestra dependencia indirecta. Cosas de la complejidad.

Las dos preguntas clave son: ¿aceptará EE UU que la UE se convierta en socio industrial y tecnológico de China? ¿Cómo afectará a ese escenario de debilidad estratégica un regreso de Europa al Estado-nación propuesto por la extrema derecha y apoyado por Putin?



Estudiantes durante uno de los exámenes de la Evau de 2024 en Madrid. JUAN BARBOSA

La importancia de la internacionalización de la educación superior

Por Juan José Prieto. La riqueza institucional hace que cada vez más extranjeros se fijen en el sistema universitario español

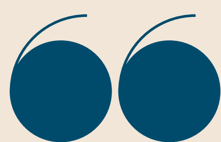
Profesor de la Universidad Complutense de Madrid

La internacionalización de la educación no es ni más ni menos que una forma de mejorar la calidad de la educación y la investigación y el servicio a la sociedad. Siendo la movilidad de las personas la acción más empleada. La internacionalización de la educación superior cada vez está más presente en las hojas de ruta de las instituciones educativas. Dichas acciones son, fundamentalmente, las relaciones entre universidades, pero también descienden a conexiones entre países en el campo de la diplomacia pública. La internacionalización de la educación superior presenta aspectos positivos como una mejor calidad académica, de estudiantes y de personal con orientación universal y ventajas desde la adquisición de conocimientos, planes de estudios internacionales e idiomas hasta beneficios comerciales.

Para que se cumplan con éxito las acciones estratégicas las instituciones se enfrentan a desafíos. Por ejemplo, existe necesidad de producir ingresos económicos, ciertas disputas por talentos, posicionamiento de la marca y mejora de la reputación (ranking). Existe presión para atraer estudiantes y académicos, para aumentar las publicaciones científicas y en el uso del inglés como lengua de enseñanza e investigación. Además, los Gobiernos nacionales ven cada vez con gran frecuencia la internacionalización de la educación superior como un factor importante en el desarrollo económico, el comercio y la reputación nacionales, incrementados por los procesos de la globalización, que incluyen políticas y prácticas emprendidas por los sistemas e instituciones académicas (e incluso por los individuos) para hacer frente al entorno académico global. Estos retos pueden entrar en conflicto con una visión cada vez más inclusiva de la sociedad, basándose en las exigencias de la internacionalización de las instituciones y de los propios estudiantes, docentes y personal.

El sistema universitario mundial supera los 25.000 centros de estudios superiores. La amalgama de instituciones universitarias llega a presentar una relación internacional debido a la clasificación que originan los rankings internacionales. Sorprendentes números incluyen, por ejemplo, a la India con más de 5.000 centros e Indonesia con más de 3.200. Todos ellos concentran, según la Unesco, a más de 235 millones de estudiantes en todo el mundo y, en 2023, 6,4 millones de estudiantes fueron “internacionales”. Para el presente año 2024 se estima que crezcan los desplazamientos.

¿Y qué ocurre en España? España posee ciertas características que reflejan una óptima internacionalización del sistema universitario español, reflejadas fundamentalmente a través del programa Erasmus y el vínculo con Latinoamérica. Además, la mayoría de la responsabilidad de la educación superior recae en las comunidades autónomas y no en el Gobierno central con unos objetivos más globales; al presentarse el foco principal de las estrategias y planes de internacionalización en este nivel institucional, es beneficioso. Según el Ministerio de Universidades, Centros y Titulaciones, el sistema universitario cuenta, a principios del año 2024, con un total de 93 universidades, 127 centros adscritos, 544 institutos universitarios de investigación, 52 escuelas de doctorado, 56 hospitales universitarios y 77 fundaciones. Muchas de las instituciones están bien posicionadas en los rankings internacionales y poseen alto impacto. Y como defiende la Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas (Crue), los rankings “contribuyen a la reputación internacional de la institución y favorecen la movilidad académica y la atracción y captación del talento”. Con esta posición, decenas de miles de personas muestran interés por unos centros u otros, lo que origina relaciones, desplazamientos y matriculaciones enfocadas, cada vez con mayor frecuencia, a sistemas de docencia a distancia u online. Esta riqueza institucional genera que cada vez más extranjeros se fijen en el sistema universitario español. Las últimas cifras, de 2022, sitúan en más del 10% (172.455) la nacionalidad extranjera sobre el total de alumnos.



Una educación superior más internacional supone una mejor calidad académica, de estudiantes y de personal

Como parte de la internacionalización, muchos centros de educación superior han implementado iniciativas específicas como la apertura de delegaciones o sucursales fuera de sus fronteras o campus filiales, acuerdos de colaboración transfronterizos, programas para estudiantes internacionales, establecimiento de programas y títulos en diferentes idiomas y otros. Los esfuerzos para monitorear las iniciativas internacionales y garantizar la calidad son parte integral del entorno internacional de educación superior.

La orientación internacional de las universidades está cambiando ligeramente a lo largo de los años y hoy adopta formas y enfoques sustancialmente diferentes y más complejos que en épocas anteriores. La actual apuesta se basa en limitar aquellas movilidades, con fines educativos o de investigación, de corta duración (con el fin de reducir la huella de carbono); prestar cada vez más atención a la internacionalización del plan de estudios en el país (el “currículum en casa”); promover el cambio de la movilidad física a la movilidad virtual y el intercambio, el aprendizaje internacional colaborativo en línea con el objetivo de mejorar la calidad de la educación y la investigación y hacer una contribución significativa a la sociedad. En definitiva, el reto, para muchos, es cualquier forma de internacionalización que sea inclusiva, accesible y sostenible y no elitista y excluyente. Aunque ciertamente se está lejos de estas posiciones por muchos Objetivos de Desarrollo Sostenible que hayan aceptado los integrantes de las Naciones Unidas.

Complementariamente, para que se consoliden las actuaciones, la evolución de la internacionalización de la educación superior debería pasar por una alineación entre los planes nacionales e institucionales.

El ‘plato Harvard’ amenaza al clásico menú del día

Los expertos en innovación gastronómica prevén que los almuerzos en tres tiempos quedarán para las celebraciones

GONZALO LOZA
BILBAO

Sonia Pérez aprovecha el descanso de mediodía para comer. Siempre busca un menú con varios platos por el casco antiguo de Logroño (La Rioja). Suele ir a la calle Laurel, todo un icono a pocos metros de su oficina. “Aprovecho los días de labor, cuando esto no se llena de despedidas de solteros y barullo”, cuenta esta funcionaria de 54 años. Para ella, este momento no es solo un acto fisiológico, sino “una ocasión para distraerse y relajarse”. En esta ocasión, al filo de las tres de la tarde, recae en el restaurante de Txebiko, un popular cocinero de la zona, de orígenes vascos, pero asentado en la capital riojana desde hace tres décadas. El 70% de su clientela es habitual, y “quien viene suele pedir varios entremeses para picar junto con un plato principal”. Sus precios y los de la zona han subido durante los últimos años, sobre todo “después del duro golpe de la pandemia y el aumento de los costes derivados de la inflación”. La Rioja es la segunda comunidad autónoma –solo por detrás de Galicia– donde más se ha encarecido el menú del día desde 2016, según los últimos datos de la Confederación Empresarial Hostelería de España. De media, en España un menú del día cuesta 13,50 euros, aunque la cifra podría ser superior, reconocen los autores de este informe, atendiendo a los datos de inflación.

En Bilbao, Jagoba Ormaetxea termina de comer un poke, una especie de ensalada fría de origen hawaiano. Nada que ver con lo que cocina Txebiko. Lo ha hecho desde un taburete ubicado en el mismo establecimiento donde los vende por 13,95 euros. “El menú del día con tres platos está sobrevalorado”, sentencia. “Se percibe una clara tendencia hacia el llamado *plato Harvard* que bien se recoge, por ejemplo, en este bol”. Este método de combinación de alimentos estadounidense reparte su contenido en tres partes: 50% de verduras y frutas, 25% de hidratos de carbono y 25% de proteínas.

Precisamente, Ormaetxea dejó de lado esa forma de comer cuando se marchó a estudiar al extranjero. “Me di cuenta de que me saciaba excesivamente y, después, era menos productivo”, recuerda. Este “emprendedor multidisciplinar”, tal y como se define, lleva varios años centrado en la innovación gastronómica. “Percibimos que cada vez más clientes apuestan por un único plato que tenga todos los valores nutricionales necesarios para una dieta equilibrada”.

Ha acuñado el término *slast food* –una mezcla de los conceptos de *fast food* (comida rápida) y *slow food* (estilo de consumo sostenible y de calidad)– para definir su filosofía: “Trabajo con productos de kilómetro cero para elaborar platos en menos de cinco minutos”. En su cocina, ha preparado marmitaco en forma de sushi o hamburguesas de bacalao al pilpil en un intento de adaptación a nuevas maneras de consumo. Con unas ventas que, asegura, ha incrementado hasta un 45% en los últimos tres años, este empresario de 37 años ni se plantea ofrecer comidas en varios platos: “Prefiero optimizarlo todo en uno único, y poder dar salida al producto con unos márgenes de beneficios superiores”.



Un empleado del restaurante Anboto, en Bilbao, anota el menú del día en la pizarra del establecimiento. FERNANDO DOMINGO-ALDAMA

El menú del día lleva asentado en España desde 1964. Se conocía entonces como menú turístico y fue impuesto por el Ministerio de Información y Turismo del régimen franquista. Pretendía ser un estímulo para “ofrecer un servicio especial al cliente, adaptado a las posibilidades del mercado de cada día, y que, al extender su oferta, pudiera significar una economía para el cliente”, según recoge el BOE de la época. El presidente de la Asociación de Hostelería de Bizkaia, Héctor Sánchez, opina que los menús se adaptan a las necesidades y a las carencias de los clientes: “Quizá hace unos años, los primeros platos eran más pesados, con varios cocidos y, hoy en día, todos llevan una ensalada o algo más ligero para poder alternar”. “Desde luego que el tiempo es fundamental para la elección de la tipología de comida de diario”, admite desde sus oficinas en pleno centro de Bilbao, donde atiende a *este periódico*. Añade un factor más: “No es lo mismo estar aquí, donde tienes una gran variedad de establecimientos, que en un polígono industrial, en la periferia de un pueblo”, compara.

El menú del día lleva asentado en España desde 1964 y, en la actualidad, cuesta 13,50 euros de media

Equilibrio en la alimentación

En todo caso, el espíritu de la dieta mediterránea no se ha perdido. “La mayoría de personas busca un equilibrio en su alimentación, aunque los tiempos de ingesta de esos productos pueda haber cambiado”, dice el coordinador del área de vanguardia del Basque Culinary Center, Jorge Bretón, que recalca que, tal vez, en su día el menú “tuvo sentido y, por eso, se desarrolló una gastronomía tan variada y rica”. Para el cocinero valenciano, esta nueva forma de consumo está dando paso “a comidas más equilibradas nutricionalmente, sobre todo tras la incorporación de ingredientes nuevos de otras culturas”, como el miso, la quinoa o la cúrcuma.

La patronal hostelera no ha percibido un descenso en las ventas de los menús del día, algo que convive con al auge de otras modalidades para comer, incluida la quinta gama cada vez más presente en los supermercados. “Esta opción clásica es válida hoy y, en un futuro, lo seguirá siendo para algunas personas”, pronostica el representante de la asociación, que agrupa a 1.400 establecimientos hosteleros en Bizkaia. Incluso, va más allá: “La propia idiosincrasia de nuestra sociedad evitará la desaparición del menú del día con tres platos”. Francia exportó la idea de menús en tres tiempos en el siglo XIX.

La dieta española, en cambio, “invita más a picar entre varios platos en la mesa”, cree Bretón. “Estamos acostumbrados a esa idea de plato combinado, refiriéndonos a un conjunto de comidas servidas en un mismo recipiente”, dice. Pone el ejemplo de una fuente con mero o sepia, completada con una guarnición de verduras a la plancha, una ensalada y un trozo de pan. O un bonito encebollado acompañado por gazpacho. “La estructura de esa combinación invita a poner dos platos, pero el concepto de alternar se mantiene”. Cree, además, que el menú tradicional se mantendrá como opción hedonista, es decir, cuando la intención sea prolongar una comida como “acto para saciar la socialización o para celebrar un acontecimiento”. En el día a día, será más complicado. De momento, “existe un equilibrio entre las diferentes modalidades para comer.

Al cliente le gusta variar, tanto de restaurante como de modalidad, como de plato”, sentencia el presidente de los hosteleros.

PROTAGONISTAS



EFE

Baño de masas de la selección en Madrid para celebrar el título

La selección española de fútbol, flamante campeona de la Eurocopa 2024, se dio ayer un baño de masas en Madrid para celebrar la consecución del título el domingo tras batir a la escuadra de Inglaterra. Tras su llegada al aeropuerto de Madrid-Barajas, los miembros de la selección se dirigieron a visitar a los Reyes en el Palacio de la Zarzuela. A renglón seguido compartieron la copa de campeones en el Palacio de la Moncloa con el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, para dirigirse después a la fiesta con la afición que les esperaba en la plaza de Cibeles.

NOMBRAMIENTOS



Helena Armengol

Se incorpora a Grup Montaner como responsable de desarrollo de negocio para la zona del Vallés. Tiene una experiencia profesional de más de dos décadas en el sector de los recursos humanos. Destacan sus 11 años en Grupo Sifu como gerente de la zona del Vallés, ascendiendo a directora de zona de Cataluña; y 6 años en Allbecon (actual Synergie) como directora de delegación del Vallés. Armengol es diplomada en Marketing y Ventas por la Euncet.



Alberto Rivera

El que fuera director académico y cofundador de Hack(io) aterriza en ThePower Education como jefe de producto IT. Ha trabajado como desarrollador de *frontend* e ingeniero de software en Minsait, Accenture, LaLiga y NTT Docomo. Igualmente, ha ocupado roles de liderazgo educativo en Upgrade Hub y Neoland. Tiene un título de técnico superior en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma e hizo un *bootcamp* en desarrollo web.



Íñigo Alli

Ilunion lo ha nombrado director comercial. Durante su carrera política, ha sido diputado por Navarra en el Congreso, donde trabajó en la ley que permitió el voto de todas las personas con discapacidad en España. Anteriormente, fue consejero de Políticas Sociales, Familia e Igualdad en el Gobierno de Navarra y fundador de la Fundación Síndrome Up. Ha sido, además, director de innovación social, marketing de empresas y capital riesgo en Caja Navarra.



Andrea Frye

Comienza a trabajar en Dojo como directora de marketing para España. Procedente de Evo Payments, donde era responsable de comunicación y estrategia digital, ha sido consultora B2B en la agencia de marketing y comunicación creativa Evercom y asesora de comunicación especializada en finanzas, *ecommerce* y tecnología en Grayling, donde trabajó con importantes clientes de la industria de los pagos como PayPal o Visa.



Jean-Christophe Queyroux

Es el nuevo consejero delegado de Majorica. Ha desarrollado su carrera en el mundo del *retail*, comenzando en Procter & Gamble en Francia y Suiza. Posteriormente, se incorporó a Carrefour como directivo, prestando sus servicios en Francia, Portugal, España y los países del Este. Continuó como director general de Pyrenées en Andorra, mismo puesto que ocupó en Marjane en Marruecos.

Prisa Media

Madrid
Miguel Yuste, 42. 28037. Madrid
Tel.: 915 386 100
Fax: redacción, 915 231 068 – 915 231 128; administración, 915 230 682
Correo electrónico: redaccion@cincodias.es
Bilbao
Ercilla 24, 6a planta 48011 Bilbao
Tel.: 944 872 168

Distribución
Factoría Prisa Noticias S.L.:
Madrid. Valentín Beato, 44. 28037
Tel.: 913 378 200. Fax: 913 270 484
Atención al cliente
914 400 135
Suscripciones
suscripciones@cincodias.es

Publicidad
Prisa Media SAU
Madrid. Valentín Beato, 48. 28037
Tel.: 915 365 500 Fax: 915 365 555
Barcelona. Caspe, 6, 4o. 08010
Tel.: 934 876 622 Fax: 932 720 216
País Vasco. Tel.: 944 872 100
Galicia. Tel.: 981 594 600
Andalucía. Tel.: 954 480 300
Comunidad Valenciana. Tel.: 963 981 168

CincoDías

Martes, 16 de julio de 2024



Breakingviews

Los aranceles, un pobre airbag para el Armagedón automovilístico de la UE

Las tarifas pueden perjudicar a los grupos europeos tanto como ayudarles

NEIL UNMACK

La caballería ha llegado, pero intente decírselo a los fabricantes de automóviles europeos. Volkswagen, Renault y otros siguen teniendo valoraciones pobres a pesar de que Bruselas amenaza a China con imponer penalizaciones a los vehículos eléctricos. Los aranceles podrían no ser lo suficientemente elevados e incluso perjudicar a las empresas occidentales.

A primera vista, los aranceles provisionales de Bruselas parecen un salvavidas para la industria automovilística europea. Los vehículos eléctricos fabricados en China acapararon el 25% de las ventas en el continente hasta septiembre de 2023, según Bruselas, frente a solo el 3,9% en 2020. Esta cifra incluye a los grupos chinos BYD y SAIC Motor, pero también a las marcas occidentales con fábricas en el país, como Tesla y BMW. La enorme escala de China y la rápida adopción de los vehículos eléctricos ayudan a sus marcas, pero su éxito también refleja las subvenciones públicas y la financiación barata.

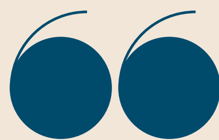
El anuncio de los aranceles no ha contribuido a mejorar las perspectivas de los fabricantes de automóviles europeos, al menos a ojos de los inversores. De media, Renault, Porsche, Stellantis, Volkswagen, BMW y Mercedes-Benz valen ahora algo menos de seis veces sus beneficios futuros, según datos de LSEG, y Volkswagen vale menos de tres. Estos múltiplos de valoración apenas han variado desde que Europa puso en marcha los aranceles en septiembre de 2023. El valor total del sector ha disminuido alrededor de un 6% desde entonces, en comparación con un aumento del 13% en el índice Stoxx Europe 600.

Los aranceles pueden ser demasiado bajos y estar mal orientados. Los gravámenes provisionales oscilan entre el 17,4% y el 37,6% sobre las importaciones, dependiendo del nivel de subvención percibido y de lo cooperativos que Bruselas considere a los distintos fabricantes. Como los precios vigentes en Europa son sustancialmente más altos que en China, los importadores de bajo coste tienen un colchón para absorber los aranceles. BYD, el mayor fabricante eléctrico del mundo, solo tiene que hacer frente a la parte baja de los aranceles. Los analistas de Rhodium calculan que podría vender modelos como la gama Dolphin a un precio superior al chino, incluso teniendo en cuenta los gastos de envío y un arancel del 30%.


Un operario en una fábrica de BYD en China. GETTY IMAGES

Los aranceles también pueden incentivar a las empresas chinas a establecerse en Europa, o cerca. Esto podría ser una buena noticia para Hungría o Turquía, pero no para los fabricantes europeos. Sus competidores chinos invadirían su terreno, pero a mayor escala y con acceso a baterías baratas. Los analistas de UBS estiman que BYD podría seguir disfrutando de una ventaja de costes del 25% sobre las empresas occidentales si se instalara en países europeos de bajo coste.

El mayor problema, con todo, es que los aranceles pueden perjudicar a los grupos europeos tanto como ayudarles. Transport & Environment calcula que más de la mitad de los eléctricos fabricados en China que se venden en Europa proceden de fabricantes occidentales. Esto significa que tendrán que pagar los aranceles, pero sin el colchón de bajo coste. Los importadores europeos podrían repercutir los costes a los clientes, afectando a su cuota de mercado, o reducir las importaciones de China, lo que dificultaría el cumplimiento de los objetivos europeos. Además, es probable que haya represalias. La reversión de los aranceles a las importaciones europeas podría perjudicar a empresas como Porsche y BMW.



Como los precios en Europa son más altos, los importadores de bajo coste tienen un colchón para absorber los aranceles

Bruselas, y otros Gobiernos, podrían ir más lejos. Una opción es imponer más aranceles para penalizar a los operadores chinos. Sin embargo, esto podría obstaculizar el impulso de la UE para descarbonizar el transporte, dada la dependencia del continente de la tecnología china. Otra opción es conceder subvenciones más cuantiosas y explícitas a los fabricantes europeos y a las cadenas de suministro de baterías. Pero eso podría provocar una respuesta china más agresiva.

Más radicalmente, Europa podría dar marcha atrás en sus objetivos ecológicos, como el de eliminar los coches de combustión para 2035. En contra de la intuición, esto podría ayudar a los actores occidentales a capear la competencia de los vehículos eléctricos preservando su rentabilidad. Pero dejaría una gran mella en el plan del continente para reducir las emisiones totales en un 55% para 2030. Además, los fabricantes podrían retrasar la inversión en la ecologización de sus flotas y quedar aún más rezagados con respecto a China. Europa puede estar llegando al límite de lo que puede hacer.

El atentado lanza a los republicanos

LAUREN SILVA

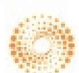
El ambiente político en EE UU se tambalea entre el rechazo y la conmoción. El sábado, el expresidente Donald Trump sobrevivió a un intento de asesinato en un mitin en Pensilvania. Lo que esto significa para su contienda con el demócrata Joe Biden en noviembre, una carrera hasta ahora marcada por el desdén hacia ambos candidatos, aún no está claro. Pero a medida que los últimos seguidores de Trump se unan en torno a su candidato, las líneas divisorias entre los partidos –y la determinación de emprender cambios políticos radicales– se endurecerán.

El cambio comenzó casi de inmediato. Republicanos como Susan Collins o Nikki Haley, que luchó contra Trump en las primarias, mantenían antes una distancia hostil con el candidato. En un giro de 180 grados, Haley hablará ahora en la convención nacional del partido el martes. Otras élites también están formalizando su apoyo: Elon Musk o el inversor Bill Ackman han respaldado explícitamente a Trump.

Contrasta con el panorama de hace unas semanas, cuando Trump se convirtió en el primer expresidente condenado por un delito grave. Según las encuestas, la mitad de los estadounidenses decían que debía suspender su campaña, y Biden redujo la ventaja. Un debate desastroso a finales de junio sumió la candidatura del actual presidente en dudas sobre su idoneidad para el cargo.

La amenaza a la vida de Trump podría incitar a personas que de otro modo no estarían motivadas a votar por él. Y lo que es más importante, un partido totalmente alineado contrastaría con su última Administración, en la que los intentos de reformas radicales tropezaron con disputas internas. A medida que las élites se alineen, la agenda de Trump podría disfrutar de una implantación más disciplinada y contundente si gana.

Y es poco probable que esa agenda se vuelva repentinamente conciliadora. Los pensadores políticos republicanos han sugerido echar a los funcionarios recalcitrantes de las agencias federales. Eso endurecerá la división partidista interna. Pero también tiene implicaciones para los países vecinos de EE UU. Trump es bastante hostil a China, pero un ambiente político febril marcado por la violencia y la unificación en torno a una figura solo promete elevar las apuestas: los aranceles propuestos pueden ser el comienzo de una nueva era de "América primero".


REUTERS BREAKINGVIEWS

Para más información Breakingviews. reuters.com
Los autores son columnistas de Reuters Breakingviews. Las opiniones son suyas.
La traducción, de Pierre Lomba, es responsabilidad de CincoDías.